

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Кваліфікаційна робота

Освітній ступінь - магістр

на тему: **Інноваційні методи фінансування бізнесу в умовах
діджиталізації**

Виконав: Студент 6-го року
навчання

Спеціальність «Економіка»

Солуян Даніел Аліджанович

Науковий керівник:

Д.Е.Н., Доц. Зимовець В.В..

Рецензент _____
(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційна робота
захищена з оцінкою

Секретар ЕК _____

«__» _____ 2023р.

Київ - 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. МОДИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ.....	4
1.1. Теоретико-методологічні основи фінансування бізнесу	4
1.2. Вплив діджиталізації на фінансування бізнесу.....	10
1.3. Інноваційні стартапи у фінансуванні бізнесу.....	13
Висновки до розділу 1	25
РОЗДІЛ 2. ВИБІР МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ.....	27
2.1. Методичні підходи до оцінки вартості джерел фінансування бізнесу. 27	27
2.2. Оцінка вартості капіталу та ефективності проекту при венчурному фінансуванні	31
2.3. Оцінка вартості капіталу та ефективності проекту при акціонерному краудфандингу.....	39
2.4. Вибір методу фінансування бізнесу на основі порівняльного аналізу доступних джерел.....	44
2.5. Аналіз кейсів (прикладів) по ефективності і вартості капіталу при венчурному фінансуванню та акціонерному краудфандингу	49
Висновки до розділу 2	53
РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	55
3.1. Державна політика у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу (рекомендації для НБУ і НКЦПФР)	55
3.2. Розширення доступу бізнесу до інноваційного фінансування: практичні рекомендації	65
3.3. Заходи щодо запровадження інноваційних методів фінансування бізнесу у фінансових установах.....	70
Висновки до розділу 3	74
ВИСНОВКИ.....	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	79

ВСТУП

Інноваційні методи фінансування бізнесу в умовах діджиталізації стають все більш актуальними в сучасному світі. Завдяки швидкому розвитку технологій та електронних платіжних систем, з'явилася можливість здійснювати операції за допомогою інтернету, що дозволяє прискорити та спростити процес фінансування.

Метою дипломної роботи є вивчення інноваційних методів фінансування бізнесу в умовах діджиталізації, їх переваг та недоліків, а також визначення практичних рекомендацій для їх використання.

Завдання дипломної роботи полягають у вивченні теоретичних засад фінансового менеджменту та інноваційного бізнесу, аналізі існуючих методів фінансування бізнесу в умовах діджиталізації, дослідженні їхньої ефективності та перспективи використання. Також метою дипломної роботи є формулювання рекомендацій щодо вибору та використання інноваційних методів фінансування бізнесу.

Об'єктом дослідження є інноваційні методи фінансування бізнесу, які застосовуються в умовах діджиталізації.

Предметом дослідження є теоретичні, науково-методичні, практичні аспекти фінансування бізнесу в умовах діджиталізації.

Методи дослідження, які будуть застосовані в дипломній роботі, включають в себе аналіз наукової літератури, статистичні методи аналізу даних, порівняльний аналіз та експертну оцінку інноваційних методів фінансування бізнесу.

Практичне значення дипломної роботи полягає в тому, що її результати можуть бути використані для вдосконалення фінансового менеджменту в компаніях та організаціях. Крім того, рекомендації щодо вибору та використання інноваційних методів фінансування можуть бути корисними для підприємців та інвесторів, які шукають нові способи фінансування своїх проектів. Що, позитивно вплине на рівень підприємницької активності.

РОЗДІЛ 1. МОДИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

1.1. Теоретико-методологічні основи фінансування бізнесу

Одне з найважливіших питань, які компанія повинна вирішити насамперед, - це проблема вибору джерел фінансування. В Україні не закріплено на законодавчому рівні того, як саме підприємства повинні фінансувати свою діяльність, тобто це рішення повністю залежить від дій власників компанії. Саме від їх вибору співвідношення джерел фінансування буде залежати подальше становище компанії на ринку, а саме, обрана структура безпосередньо вплине на прибутковість та витрати компанії, а також на прийняття різних видів рішень щодо розвитку компанії в довгостроковій перспективі.

Під терміном "фінансова структура" передбачається спосіб фінансування діяльності комерційної організації в цілому, тобто структура всіх джерел коштів, включаючи короткотермінові. Структура капіталу є лише частиною фінансової структури, яка пов'язана з тривалими джерелами фінансування [2].

Виділяють наступну структуру фінансових джерел, а саме частки [30]:

- власного капіталу з поділом на статутний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток;
- довгострокові фінансові джерела (запозичений капітал);
- короткі фінансові зобов'язання (банківські позики до року);
- спонтанне фінансування (кредиторська заборгованість та заборгованість з заробітної плати та податків).

Як ми можемо помітити, для більш повного аналізу краще врахувати фінансову структуру, оскільки саме так ми можемо охопити всі джерела фінансування підприємства.

Усі джерела фінансування можна розділити на дві основні групи:

- власні кошти;
- позикові кошти.

Фактично власні кошти - це активи компанії за вирахуванням боргових зобов'язань. Більш детально, зміст власного капіталу характеризується наступним чином [31]:

- 1) внески власників у статутний капітал капіталі;
- 2) накопичений прибуток компанії (включаючи емісійний дохід);
- 3) амортизаційні відрахування;
- 4) кошти, отримані від продажу майна.

Хотілося б відмітити, що амортизаційні відрахування враховуються при розрахунку накопиченого прибутку, тому дуже суперечливе розділення прибутку і амортизації в різні аспекти.

Позикові кошти (зобов'язання) - це засоби, залучені на умовах боргового фінансування ззовні. Їх можна підрозділити по декількох категоріях [31]:

- 1) За термінами функціонування
 - а) короткострокові (до 1 року);
 - б) середньострокові (від 2 до 5 років);
 - в) довгострокові (не більше 10 років; має цільову спрямованість).
- 2) По відношенню до ринку капіталу :
 - а) закриті;
 - б) публічні (фінансові векселі, облігації).

До закритих джерел фінансування можна віднести кредити банків, фізичних і юридичних осіб, лізинг, факторингові схеми тощо. До публічних засобів відноситься все те, що «примушує менеджмент компанії активно спілкуватися із зовнішнім ринком капіталу» [5].

Дуже непросто завдання вибрати основне джерело фінансування, оскільки у кожного є свої переваги і недоліки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика власного і позикового капіталу [31]

Ознака	Тип капіталу	
	Власний	Позиковий
Право на участь в управлінні	Є	Немає
Право на отримання частини операційного прибутку	За залишковим принципом	Першочергове
Очікувана дохідність	Варіює	Визначена
Термін повернення капіталу інвестору	Не встановлений	Встановлений умовами договору
Порівняльна вартість	Більш дорогий	Більш дешевий
Пільга по податку (чи враховуються витрати по обслуговуванню цього джерела при начисленні оподаткованого прибутку, тим самим зменшуючи її)	Ні	Є

Усі кошти, які потрібні компанії для фінансування, поступають з різних джерел, і з боку менеджменту усі джерела можна розділити на зовнішні і внутрішні, в той же час слід розрізнити фінансування за рахунок власних і позикових засобів (рис. 1.1).

Відмітимо, що основою внутрішнього фінансування виступають засоби, які з'являються безпосередньо при реалізації основної діяльності компанії, а основою зовнішнього фінансування є залучені позикові і власні кошти (наприклад, за рахунок випуску акцій). Якщо говорити узагальнено, то внутрішнє фінансування розвитку фірми забезпечується за рахунок її доходів. До зовнішнього фінансування менеджери корпорації звертаються тоді, коли вони залучають кошти кредиторів або акціонерів.

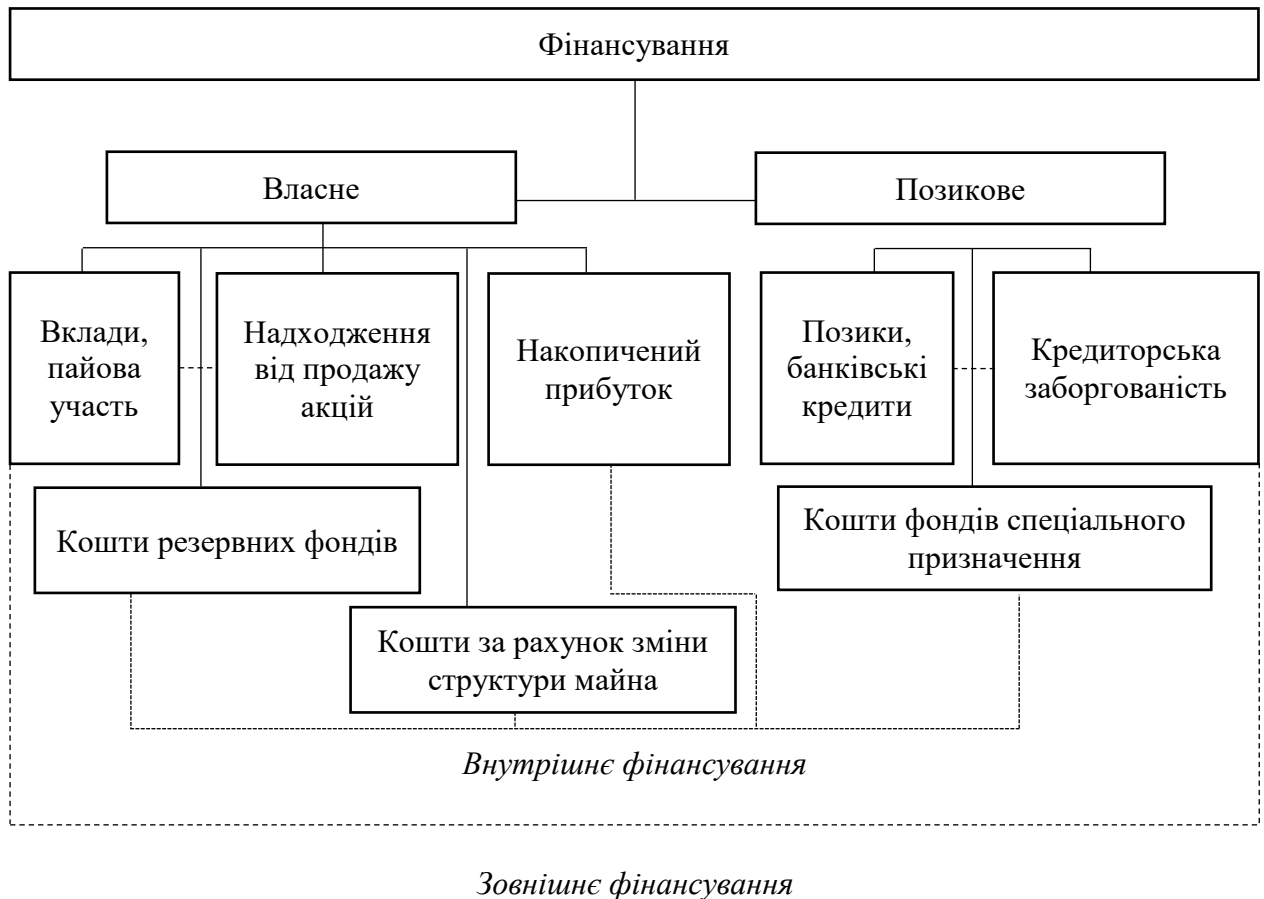


Рис. 1.1. Джерела фінансування фірми [31]

Також джерела фінансування підрозділяють на джерела залучення короткострокового і довгострокового фінансування. Довгострокове фінансування може здійснюватися і за рахунок притягнених засобів (наприклад, за рахунок довгострокових банківських кредитів), і за рахунок власних засобів (у тому числі за рахунок нерозподіленого прибутку, який, якщо говорити точніше, вважається безстроковим джерелом). Нині можна виділити наступних постачальників довгострокового позикового фінансування [19]:

- державні банки (наприклад, Ощадбанк або Приватбанк);
- іноземні банки;
- портфельні інвестори у вигляді приватних фондів;

– портфельні інвестори у вигляді фондів «допомоги» (вони підтримуються іноземними урядами, частенько акцентують увагу на малих і середніх підприємствах і надають невеликі інвестиції);

– стратегічні інвестори (вони прагнуть до довгострокової співпраці, але їм потрібний свого роду контроль, саме тому частенько отримують значний пакет акцій).

Найбільш традиційним залученим джерелом довгострокового позикового фінансування є банківський кредит. Менш поширені джерела [5]:

– публічні емісії акцій і прав (може здійснюватися і на національному ринку, і на іноземному);

– облігації (відносно дорогі; частенько є засобом для завершення переговорів із стратегічним інвестором);

– конвертовані облігації (щось середнє між акціями і облігаціями за своїми властивостями; відносно дешеве джерело);

– лізинг (альтернатива купівлі дорогого устаткування, часто використовується в авіаційних компаніях).

Короткострокове фінансування потрібне компанії для вирішення поточних фінансових питань і може застосовуватися, наприклад, для поповнення величини оборотного капіталу або проміжного фінансування проектів, поки не буде забезпечено довгострокового фінансування. Короткострокове фінансування, в порівнянні з довгостроковим, як правило, доступніше і має велику гнучкість.

У ринковій економіці фінансування бізнесу включає самофінансування, фінансування через ринки капіталу, банківське кредитування, бюджетне фінансування і взаємне фінансування господарюючих суб'єктів. В даному випадку головний акцент ставиться на метод отримання фінансових ресурсів (метод фінансування).

Самофінансування - це фінансування компанії за рахунок прибутку, який вона отримує. Тут є декілька варіантів: або власники можуть повністю

вилучити прибуток, який був отриманий в звітному році, і, наприклад, вкласти їх в інвестування інших проектів; або власники можуть реінвестувати отриману суму в діяльність підприємства. Також наявне деяке середнє між цими двома методами, воно полягає у використанні і першого, і другого варіанту і припускає і виплачені дивіденди, і реінвестований прибуток. Цей варіант отримав найбільше поширення, оскільки саме третій метод дозволяє знайти компроміс між поточним і відкладеним споживаннями, забезпечити нарощування об'ємів фінансово-господарської діяльності, отримати вигоди у разі відмінностей в оподаткуванні реалізованого і капіталізованого доходів. Але хочеться відмітити, що, незважаючи на значні переваги цього методу фінансування, він дуже обмежений в обсягах, а також його складно спрогнозувати на довгі роки. Саме тому існують методи, пов'язані із залученням додаткових джерел фінансування.

Що стосується фінансування через механізми ринку капіталу, можна виділити пайове фінансування, де компанія являється учасником на ринку акцій, тобто, наприклад, додатково емітує акції, і боргове фінансування, де фірма бере участь на ринку боргових цінних паперів (облігацій). Незважаючи на привабливість цього методу фінансування, він не такий ідеальний, оскільки дуже складний в реалізації, а також, далеко не усім компаніям доступний ринок капіталу як засіб пошуку додаткових коштів (тут можуть бути присутніми, приміром, законодавчі обмеження).

Банківське кредитування найпривабливіше, в порівнянні з попередніми методами, оскільки воно простіше і зручніше, для нього не так важливий, наприклад, розмір бізнесу, а також є можливість притягнути засоби великих об'ємів і у відносно короткі терміни. Основна проблема пов'язана з тим, що не усі банки зможуть вам видати вигідний кредит, щоб він був і довгостроковий, і по прийнятній ставці. Є обмеження і по об'ємах, якщо йдеться про великий бізнес. Фінансування на ринку капіталу може виявитися більш привабливим.

Взаємне фінансування господарюючих суб'єктів припускає наявність оплати з відстроченням і (чи) розстрочкою платежу при здійсненні господарської діяльності підприємства. Ключова відмінність цього методу фінансування від попередніх полягає в тому, що він є інструментом короткострокового фінансування поточної діяльності.

Незважаючи на усю різноманітність методів фінансування, не варто обмежуватися цим списком, оскільки він не являється вичерпним. Слід зазначити, що з кожним роком з'являються нові джерела фінансування, зі своїми порівняльними достоїнствами і недоліками.

1.2. Вплив діджиталізації на фінансування бізнесу

У сучасному світі діджиталізація проникає в усі сфери нашого життя, в тому числі й у фінансовий сектор. Завдяки технологіям фінансові послуги стають більш швидкими, зручними та доступними для людей і бізнесу. Необхідно дослідити вплив діджиталізації на фінансування бізнесу та визначити основні переваги та недоліки цього процесу.

Однією з основних переваг діджиталізації фінансового сектору є можливість забезпечити швидкий та зручний доступ до фінансових послуг завдяки інтернету та мобільним додаткам. Крім того, діджиталізація дозволяє знизити витрати на обслуговування клієнтів, оскільки банки та інші фінансові установи можуть зменшити кількість фізичних відділень та перевести частину послуг у режим онлайн [17].

З іншого боку, діджиталізація фінансового сектору також викликає певні проблеми. Зокрема, це стосується питань кібербезпеки та приватності даних клієнтів. У разі втрати конфіденційної інформації або кібератаки на фінансові установи, може статися серйозне порушення довіри клієнтів та загроза фінансової стабільності.

Діджиталізація в бізнесі може мати значний вплив на фінансування компаній. Технології, які дозволяють здійснювати електронні платежі та

проводити фінансові операції в режимі онлайн, можуть знизити витрати на фінансове обслуговування бізнесу та сприяти розвитку нових форм фінансування.

Одним з таких нових видів фінансування є краудфандинг. Це метод залучення коштів, коли бізнес звертається до широкої аудиторії з проханням про допомогу у фінансуванні свого проекту. Краудфандинг може бути використаний як для стартапів, так і для вже існуючих компаній. За допомогою онлайн-платформ, які забезпечують безпечну та зручну обробку платежів, бізнес може залучити кошти від великої кількості інвесторів.

Іншим новим видом фінансування є криптовалютні ICO (Initial Coin Offering) та STO (Security Token Offering). Ці методи залучення коштів дозволяють компаніям випускати свої власні токени та продавати їх інвесторам в обмін на фінансування проектів. Криптовалютні ICO та STO використовують блокчейн-технології, які забезпечують високий рівень безпеки та конфіденційності операцій [16].

Однак, варто зазначити, що використання таких нових методів фінансування також пов'язане з певними ризиками. Зокрема, це стосується високої волатильності криптовалют та можливості шахрайства з боку недобросовісних продавців токенів. Тому перед тим, як використовувати такі методи фінансування, необхідно детально вивчити їхні переваги та ризики та забезпечити достатній рівень захисту від можливих загроз.

Крім того, діджиталізація впливає на розвиток традиційних методів фінансування, таких як банківський кредит та випуск акцій. Наприклад, банки активно використовують цифрові технології, щоб полегшити процес видачі кредитів та підвищити рівень безпеки фінансових операцій. Віртуальні кредитні карти та онлайн-кредитування дозволяють клієнтам швидко та зручно отримувати фінансову підтримку [28].

Що стосується випуску акцій, то діджиталізація дозволяє компаніям проводити цей процес швидше та ефективніше. Наприклад, засновники компаній можуть використовувати онлайн-платформи для проведення емісії

акцій та продажу їх інвесторам. Це дозволяє знизити витрати на залучення коштів та збільшити обсяг інвестицій.

Також важливим аспектом впливу діджиталізації на фінансування бізнесу є розвиток фінансових технологій (FinTech). FinTech - це нові технології та інноваційні рішення в галузі фінансів, які дозволяють здійснювати різні фінансові операції онлайн, швидко та зручно. FinTech-компанії створюють нові фінансові продукти та сервіси, які допомагають бізнесу отримати фінансову підтримку та підвищити ефективність своєї діяльності.

Наприклад, деякі FinTech-компанії пропонують онлайн-факторинг, який дозволяє компаніям отримувати передоплату за свої товари та послуги швидко та безпечно. Інші FinTech-компанії надають послуги по оптимізації податкових платежів, аналізу фінансових даних та управління фінансами. Усі ці продукти та сервіси створені з метою підтримки бізнесу та допомоги йому у розвитку та зростанні.

Однак, разом з багатьма перевагами діджиталізації виникають й ризики та небезпеки для бізнесу. Наприклад, зростає ризик кібератак та крадіжки фінансової інформації, що може призвести до великих фінансових втрат. Також з'являються проблеми з конфіденційністю та захистом даних, які можуть бути вкрадені та використані зловмисниками [15].

Крім того, зростає ризик залежності від технологій та втрати робочих місць через автоматизацію та роботизацію бізнес-процесів. На жаль, це може призвести до збільшення соціальної напруги та нерівності в розподілі доходів.

Тому, для успішного використання можливостей діджиталізації та зниження ризиків, бізнес-лідерам та фінансистам потрібно вивчати нові технології та розуміти їхні переваги та недоліки. Також, слід віддавати перевагу надійним і відомим провайдерам послуг, щоб забезпечити високий рівень захисту своїх фінансових даних та уникнути можливих загроз.

Відзначимо також, що діджиталізація може сприяти розвитку фінансового включення та підвищенню доступності до фінансових послуг для малого та середнього бізнесу. Наприклад, з'являються онлайн-платформи для отримання кредитів, які забезпечують швидкий та простий доступ до фінансових ресурсів без складних процедур та довгих очікувань. Такі сервіси можуть допомогти малим та середнім підприємствам залучити необхідні кошти для зростання та розвитку.

У цілому, діджиталізація має значний вплив на фінансування бізнесу та допомагає компаніям ефективніше використовувати свої фінансові ресурси та збільшувати прибуток. Однак, разом з багатьма перевагами вона також несе ризики та небезпеки, які потрібно враховувати та уникати [8].

Таким чином, успішне фінансування бізнесу у цифрову епоху потребує поєднання традиційних фінансових підходів з новими технологіями та інноваціями. Бізнес-лідерам та фінансистам потрібно бути готовими до впровадження нових технологій та продуктів, вивчати їхні переваги та недоліки, а також розуміти ризики та небезпеки. Тільки так вони зможуть успішно використовувати можливості діджиталізації та забезпечити ефективне фінансування свого бізнесу в майбутньому.

1.3. Інноваційні стартапи у фінансуванні бізнесу

Інноваційні фінансові інструменти можуть бути дуже корисні для бізнесу, оскільки дозволяють забезпечити швидше, дешевше та більш ефективно фінансування. Розглянемо кілька з них [32]:

1. Криптовалюти: Це цифрові валюти, які дозволяють проводити грошові операції безпосередньо між учасниками, обходячи традиційні банківські системи. Криптовалюти дозволяють забезпечити швидкі та дешеві транзакції, тому вони можуть бути використані для забезпечення швидкого та дешевого фінансування для бізнесу.

2. Блокчейн технології: Це технологія розподіленої бази даних, яка дозволяє зберігати та обробляти інформацію безпосередньо між учасниками мережі. Блокчейн технології можуть бути використані для забезпечення безпечних та ефективних фінансових транзакцій між бізнесами та їхніми клієнтами.

3. Фінтех-платформи: Це онлайн-сервіси, які надають фінансові послуги за допомогою технологій штучного інтелекту та машинного навчання. Фінтех-платформи можуть забезпечити ефективнішу та швидшу обробку фінансової інформації, що дозволяє забезпечити більш точні та швидкі рішення з фінансових питань.

4. Розумні контракти: Це цифрові контракти, які автоматизують виконання угод між учасниками, обмежуючи можливість шахрайства та забезпечуючи швидке та ефективне виконання угод. Розумні контракти можуть бути використані для забезпечення безпечної та ефективної обробки фінансових транзакцій, що дозволяє зменшити витрати на операційні процеси та збільшити продуктивність бізнесу.

Використання інноваційних фінансових інструментів може також забезпечити більш широкий доступ до фінансових послуг для менш привілейованих шарів населення, зокрема для мікропідприємств та індивідуальних підприємців. Наприклад, за допомогою фінтех-платформ та криптовалют, можна забезпечити доступ до фінансових послуг без необхідності відвідувати банківські відділення.

Краудфандинг є одним із способів залучення фінансування для інноваційних проектів та стартапів, який є особливо популярним в останні роки. Цей метод використовується для залучення грошей від широкої аудиторії людей, які мають інтерес до проекту, або хочуть підтримати його ідею.

Існує кілька типів краудфандингу, включаючи [12]:

Нагородний краудфандинг - коли фінансові внески від людей, які підтримують проект, забезпечуються винагородою, такою як придбання продукту, відповідність на ім'я або інші подарунки.

Краудфандинг з еквівалентними активами - коли фінансування забезпечується акціями компанії або іншими активами, які надаються інвесторам.

Безвідсотковий краудфандинг - коли фінансування забезпечується пожертвуваннями або підтримкою від інвесторів, які не отримують жодних фінансових вигод.

Краудфандинг може бути корисним для бізнесу в декількох випадках. По-перше, це може забезпечити швидше та більш ефективно залучення фінансування для проектів та стартапів. Крім того, це дозволяє стартапам та інноваційним проектам взаємодіяти зі спільнотою та визначити, наскільки їх ідеї цікаві та перспективні.

Однак, бізнес повинен бути уважним, використовуючи краудфандинг, оскільки цей метод може бути важким та вимагати значних зусиль для залучення фінансування.

Стартап - це молода компанія, яка розвивається шляхом впровадження нових ідей, технологій та продуктів на ринку. Стартапи часто працюють в інноваційній галузі, де вони намагаються створити нові продукти або послуги, які змінять спосіб життя та роботи людей. Інновації є ключовим елементом успіху стартапів, оскільки вони дозволяють їм відрізнитися від конкурентів та створювати нові можливості для розвитку.

Основним завданням стартапів є створення продукту або послуги, яка вирішує проблему або задовольняє потребу споживачів. Для цього стартапи зазвичай використовують інноваційні технології та методи, щоб забезпечити перевагу на ринку. Оскільки стартапи зазвичай мають обмежений бюджет та ресурси, вони намагаються максимально ефективно використовувати свої можливості та швидко розвиватися.

Інновації є ключовим елементом успіху стартапів. Інновації можуть включати в себе нові технології, продукти, методи виробництва, маркетингу та інші. Інновації дозволяють стартапам створювати нові продукти та послуги, які можуть змінити спосіб життя та роботи людей. Інноваційні стартапи можуть також створювати нові ринки та змінювати існуючі бізнес-моделі.

Інноваційні стартапи часто працюють у секторах, які є новими та змінюються швидко, таких як інформаційні технології, біотехнології, криптовалюти та блокчейн технології, енергоефективність та відновлювані джерела енергії, електромобілі та інше. Інноваційні стартапи можуть працювати і в інших секторах, таких як охорона здоров'я, фінанси, реклама та інше, де вони намагаються знайти нові способи розв'язання проблем та забезпечити перевагу на ринку [1].

Інноваційні стартапи часто мають низькі витрати на виробництво та продаж своїх продуктів, оскільки вони використовують нові технології та методи. Це дозволяє їм бути конкурентоспроможними на ринку та залучати більше інвестицій в свій розвиток. Зазвичай стартапи намагаються залучати фінансування від венчурних капіталістів, ангелів-інвесторів, краудфандингу та інших джерел.

Венчурні капіталісти - це інвестори, які надають фінансову підтримку стартапам на початковому етапі розвитку. Вони зазвичай вкладаються в обмін на частку в компанії та зазвичай знаходяться в активному контакті зі засновниками, щоб надавати їм поради та допомагати в розвитку бізнесу. Венчурні капіталісти ризикують інвестувати в стартапи, оскільки немає гарантії успіху, але вони можуть отримати значний прибуток в разі успішного виходу компанії на ринок або її продажу.

Ангели-інвестори - це фінансові інвестори, які надають фінансову підтримку стартапам на початковому етапі розвитку. Вони зазвичай інвестують в обмін на частку в компанії та зазвичай мають менший обсяг фінансування, ніж венчурні капіталісти. Ангели-інвестори можуть бути

бізнесменами, підприємцями або вченими, які вірять у потенціал нової технології або ідеї. Вони також можуть надавати поради та допомагати в розвитку бізнесу [18].

Краудфандинг - це збір коштів від великої кількості людей через Інтернет. Зазвичай це використовується для збору коштів на розвиток проекту або продукту. Краудфандинг може бути корисним для стартапів, які не мають можливості залучити інвесторів або знайти підходящий венчурний капіталіст або ангела-інвестора.

Інноваційні стартапи можуть бути важливим джерелом інновацій та розвитку економіки. Вони можуть створювати нові ринки, робочі місця та підвищувати конкурентоспроможність галузей економіки. Однак, їх успішність залежить від багатьох факторів, таких як інноваційність технології, команда, що працює над проектом, наявність фінансування та інші.

Також, важливо зазначити, що інноваційні стартапи можуть мати певний ризик. Стартапи можуть бути ризикованим бізнесом, оскільки їхні ідеї ще не пройшли перевірку на ринку. Не всі ідеї можуть мати успіх, тому інвестори, які розуміють ризики, можуть вкладати свої гроші в кілька стартапів, щоб знизити свій ризик [22].

Іншим ризиком є конкуренція з іншими стартапами. Багато стартапів працюють над ідеями, які можуть бути конкурентними на ринку, тому важливо мати конкурентні переваги.

Також важливо мати правильну команду, щоб реалізувати ідею. Якщо команда не може ефективно працювати разом, стартап може не мати успіху.

Надійність фінансування є ще одним фактором, який може вплинути на успіх стартапу. Якщо стартап не може знайти достатньо фінансування, то його розвиток може бути обмежений.

Основними вимогами до стартапів є здатність до інновацій та зміни, готовність до ризику, ефективне управління проектами та командою, а також підтримка фінансових ресурсів та інфраструктури.

Діджиталізація вже зараз має величезний вплив на економіку і сприяє розвитку інноваційних стартапів. Нові технології, такі як штучний інтелект, блокчейн, Інтернет речей та інші, дають змогу створювати нові продукти та послуги, а також оптимізувати процеси вже існуючих компаній.

Стартапи, які використовують технології діджиталізації, можуть мати значні переваги порівняно з традиційними бізнесами, які не використовують ці технології. Наприклад, використання блокчейну може допомогти знизити витрати на операції з обміну даними та фінансами, збільшити безпеку операцій та прискорити їх виконання. Використання штучного інтелекту може допомогти покращити аналітику даних та приймання рішень.

Також діджиталізація дозволяє стартапам використовувати нові канали комунікації зі споживачами, наприклад, соціальні мережі або месенджери. Це дозволяє ефективніше взаємодіяти зі споживачами, отримувати їх зворотний зв'язок та аналізувати його.

Зокрема, інноваційні стартапи в галузі фінансових технологій (FinTech) отримали велику популярність в останні роки. Вони створюють нові рішення для банківських послуг, спрощуючи процеси платежів, переказів коштів та інших фінансових операцій. Такі стартапи можуть бути особливо цікавими для інвесторів, оскільки вони можуть забезпечити значну економію витрат та покращення процесів вже існуючих банківських установ.

Наприклад, стартап TransferWise, заснований у 2011 році, створив сервіс для швидкого та дешевого переказу грошей за кордон. Цей сервіс використовує технологію блокчейну та штучного інтелекту для зниження витрат на операції та підвищення їх безпеки. Зараз TransferWise є однією з найбільших FinTech компаній у світі [55].

Іншим прикладом є стартап Revolut, заснований у 2015 році, який створив сервіс для міжнародних платежів, зняття грошей з банкоматів та конвертації валют. Клієнти Revolut можуть використовувати їх мобільний додаток для виконання всіх цих операцій, отримувати нотифікації про курси валют та отримувати аналітику своїх фінансових операцій. Revolut

використовує технології штучного інтелекту та машинного навчання для підвищення безпеки операцій та прискорення їх виконання [48].

Окрім FinTech стартапів, інноваційні підприємства можуть бути зосереджені на розробці нових продуктів та технологій в інших галузях. Наприклад, стартапи в галузі сільського господарства можуть створювати нові рішення для автоматизації процесів, контролю якості продукції та прогнозування врожаїв. Стартапи в галузі енергетики можуть створювати нові рішення для енергоефективності, відновлюваної енергетики та управління енергетичними мережами.

Одним із успішних прикладів стартапу в галузі енергетики є компанія Tesla, заснована Ілоном Маском у 2003 році. Tesla спеціалізується на розробці та виробництві електричних автомобілів та сонячних панелей. Крім того, Tesla використовує технології штучного інтелекту та машинного навчання для розробки автопілотів та підвищення енергоефективності автомобілів.

Отже, діджиталізація дозволяє забезпечити значне полегшення банківських процесів, що призводить до збільшення ефективності діяльності банківських установ та інших компаній. Більш того, діджиталізація дозволяє розширити можливості фінансової взаємодії між різними групами власників та споживачів, що дозволяє забезпечити нові можливості для розвитку інноваційних стартапів та інших форм малого та середнього бізнесу.

Інноваційні стартапи можуть відігравати важливу роль у відновленні та зміцненні економіки країни. Вони можуть допомогти залучати нові інвестиції, створювати нові робочі місця та забезпечувати нові послуги та продукти, що дозволяє розвивати конкурентоспроможність країни на світових ринках.

Незважаючи на те, що інноваційні стартапи можуть створювати значні ризики для інвесторів, вони можуть допомогти забезпечити нові можливості для підвищення ефективності бізнес-процесів та забезпечити нові можливості для розвитку ринків.

Таким чином, діджиталізація та інноваційні стартапи є важливими компонентами розвитку бізнесу. Вони забезпечують нові можливості для фінансування та розвитку бізнесу, що дозволяє забезпечити стабільність та розвиток економіки країни.

Інноваційні стартапи мають важливе значення у фінансуванні бізнесу, оскільки вони можуть пропонувати нові та інноваційні підходи до залучення фінансування та покращення фінансової ефективності. Нижче ми розглянемо деякі з найбільш інноваційних стартапів, які змінюють фінансовий ландшафт та допомагають підприємствам у залученні та управлінні фінансами.

1. Stripe [54]

Stripe - це платіжна платформа, яка допомагає компаніям приймати платежі онлайн. Stripe дозволяє підприємствам легко приймати кредитні картки, PayPal, Apple Pay та інші методи оплати. Крім того, Stripe надає інструменти для побудови власної платіжної системи, що дозволяє підприємствам створювати свої власні рішення для обробки платежів. Завдяки Stripe компанії можуть простіше та швидше здійснювати онлайн-продажі та отримувати оплату за свої товари та послуги.

2. Square [53]

Square - це компанія, яка надає платіжні та фінансові послуги для малих підприємств. Компанія допомагає малим підприємствам приймати кредитні картки та інші види платежів, а також надає послуги з обліку, оплати рахунків та кредитів. Крім того, Square запустив сервіс позик для малих бізнесів, який називається Square Capital. Цей сервіс дозволяє малим підприємствам отримувати швидкі та прості кредити без складних процедур та довгих очікувань.

3. Kabbage [45]

Kabbage - це сервіс онлайн-позик для малих та середніх підприємств. Компанія використовує алгоритми машинного навчання та штучного інтелекту для швидкого та простого аналізу кредитоспроможності позичальника та надання кредиту без забезпечення. Kabbage також надає

інтеграцію зі сторонніми сервісами, такими як PayPal та eBay, що дозволяє підприємствам отримувати кредити на основі своїх онлайн-продажів та інших показників.

4. Fundbox [42]

Fundbox - це сервіс фінансування відкритих рахунків для малих підприємств. Компанія дозволяє підприємствам отримувати швидке фінансування на основі їх відкритих рахунків, таких як QuickBooks та FreshBooks. Fundbox використовує алгоритми машинного навчання для оцінки кредитоспроможності та ризиків та надає позики в розмірі до 100 тис доларів США.

5. TransferWise [55]

TransferWise - це платіжна платформа, яка допомагає людям та компаніям здійснювати міжнародні перекази грошей з меншими витратами на комісії. Компанія використовує технології блокчейн та штучного інтелекту для швидкого та безпечного обміну грошей між країнами з різними валютами.

6. Acorns [37]

Acorns - це сервіс інвестування для початківців. Компанія дозволяє користувачам інвестувати малі суми грошей у різноманітні портфелі акцій та облігацій, що допомагає їм збільшити свій капітал та створити більш стійкий фінансовий портфель. Acorns також надає інструменти для автоматичного зберігання та інвестування за допомогою округлення операцій з пластиковою картою та автоматичного перерахування коштів у спеціальний рахунок.

7. Robinhood [49]

Robinhood - це мобільний додаток для інвестування в акції та криптовалюти без комісій. Користувачі можуть купувати та продавати акції, опціони та ETF з мобільного телефону без жодних додаткових витрат. Robinhood також дозволяє інвестувати у криптовалюти, такі як Bitcoin та Ethereum.

8. LendingClub [46]

LendingClub - це онлайн-платформа для позичання та інвестування грошей. Компанія дозволяє користувачам отримувати кредити без залучення банківських інститутів та інших традиційних посередників. Кредити від LendingClub надаються на основі кредитної історії позичальника та інших показників. LendingClub також дозволяє інвестувати у позики, заробляючи дохід від відсотків по позиції.

9. Square Capital [52]

Square Capital - це сервіс фінансування для малих підприємств, який надає швидкі та прості позики на основі продажів. Компанія використовує інформацію про продажі підприємства, щоб визначити розмір кредиту та відсоткову ставку. Square Capital також дозволяє підприємствам отримувати передоплату на майбутні продажі та надає доступ до інших фінансових інструментів, таких як POS-термінали та інші.

10. Affirm [38]

Affirm - це сервіс платіжних кредитів, який дозволяє користувачам платити за покупки в розстрочку з мінімальними комісіями та відсотками. Компанія працює з багатьма онлайн-магазинами та дозволяє користувачам вибирати розстрочку на різний термін, від двох місяців до двох років. Affirm також дозволяє користувачам отримувати кредитні ліміти на основі кредитної історії та інших факторів.

Інноваційні стартапи у фінансуванні бізнесу відкривають нові можливості для компаній та інвесторів. Ці стартапи дозволяють отримувати доступ до швидкого та простого фінансування, яке раніше було недоступне для більшості підприємств. Інноваційні стартапи також допомагають знижувати витрати на операції та збільшувати прибутковість, що є ключовим чинником для успіху в сучасному бізнесі.

Інноваційні стартапи також дозволяють залучати інвестиції для розвитку та зростання компаній. Це може бути особливо корисним для малих та середніх підприємств, які зазвичай мають обмежений доступ до капіталу. За допомогою інноваційних стартапів, таких як Kickstarter, Angellist та

Seedrs, підприємства можуть залучати фінансування від інвесторів з усього світу.

Хоча інноваційні стартапи у фінансуванні бізнесу дозволяють компаніям отримувати доступ до нових джерел фінансування та зменшувати витрати на операції, вони також мають свої недоліки.

Одним з найбільших недоліків інноваційних стартапів є високий ризик вкладення коштів. Багато з цих стартапів використовують нові технології та бізнес-моделі, які ще не доведені до успіху на практиці. Інвестори, які вкладають кошти у такі стартапи, можуть втратити свої інвестиції, якщо бізнес-модель не виявиться прибутковою. Тому, інвестори повинні добре аналізувати потенціал стартапу, перш ніж вкладати свої гроші.

Іншим недоліком інноваційних стартапів є те, що вони можуть бути нестійкими та непередбачуваними. Більшість інноваційних стартапів, особливо в технологічному секторі, мають високу конкуренцію та швидку зміну технологій. Це означає, що стартап може стати застарілим або перестати бути прибутковим у короткий проміжок часу.

Іншим недоліком інноваційних стартапів є те, що вони можуть бути складними для взаємодії. Це особливо стосується стартапів, які працюють з іншими компаніями та організаціями. Наприклад, якщо компанія використовує нову технологію для свого бізнесу, вона може мати проблеми зі взаємодією з іншими компаніями, які не використовують цю технологію.

Крім того, деякі інноваційні стартапи можуть бути несприйнятливими для регулюючих органів та правових систем. Наприклад, більшість країн мають свої вимоги щодо збору та обробки даних, інформаційної безпеки та конфіденційності, які мають бути виконані компаніями. Якщо стартап не відповідає цим вимогам, він може стати об'єктом правових санкцій та штрафів.

Отже, при виборі інноваційного стартапу для фінансування важливо бути уважним та аналізувати ризики та можливості. Інвестори повинні

враховувати, що не всі стартапи стають успішними, іноді вони можуть не виправдати очікування та бути збитковими.

Діджиталізація надає компаніям більше можливостей для отримання фінансування та для інвесторів – для знаходження інноваційних стартапів з високим потенціалом. Однак, існують ризики, пов'язані з фінансуванням стартапів та інвестиціями в них.

Важливо знати, що відбір інвестиційних можливостей повинен бути обдуманим та ґрунтуватися на ретельному аналізі. Інвестори повинні звертати увагу на потенціал стартапу, його бізнес-модель та конкурентні переваги. Компанії повинні бути готовими до змін, що можуть бути привнесені діджиталізацією та інноваційними стартапами. Вони повинні бути готовими до впровадження нових технологій та методів, щоб збільшити ефективність свого бізнесу та забезпечити конкурентоспроможність на ринку.

У цілому, діджиталізація надає нові можливості для фінансування бізнесу та інвестицій у інноваційні стартапи. Однак, це також вимагає від інвесторів та компаній уважно аналізувати ризики та можливості, бути спроможними адаптуватися до нових умов. Інвестори повинні розуміти, що вони можуть не отримати прибутку від своїх інвестицій, і компанії повинні бути готовими до того, що їхні бізнес-моделі можуть стати застарілими через появу нових технологій та методів.

Також важливо звернути увагу на роль регулювання у цьому процесі. Діджиталізація і інноваційні стартапи можуть потребувати нових законів та правил, щоб захистити інвесторів та споживачів від ризиків та шахрайства. Уряди та регулятори повинні бути готові до цього та створити сприятливі умови для розвитку цих технологій та інновацій.

Загалом, діджиталізація має значний вплив на фінансування бізнесу та інвестиції у стартапи. Вона надає нові можливості для залучення фінансування та знаходження інноваційних стартапів з високим потенціалом. Однак, це також пов'язано з ризиками та вимагає уважної аналітики та

готовності до змін. Інвестори та компанії повинні бути готові до впровадження нових технологій та методів, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність на ринку.

Висновки до розділу 1

Основними перевагами діджиталізації у фінансуванні бізнесу є зменшення часу та затрат на процеси, покращення ефективності та якості послуг, зниження ризику втрати даних та підвищення рівня безпеки, залучення більшої кількості інвесторів, збільшення доступності та простоти процедури фінансування.

Однак, діджиталізація має і свої недоліки та ризики. Наприклад, збільшення кількості кібератак та шахрайства, залежність від технологій, можливість виникнення нових фінансових бульбашок. Тому діджиталізація повинна здійснюватися обережно та з урахуванням всіх можливих наслідків.

У кінці, слід зазначити, що діджиталізація має великий вплив на фінансування бізнесу, зокрема на традиційні форми фінансування та на розвиток інноваційних стартапів. Правильне використання цієї технології може стати ключовим фактором успіху в сучасному бізнесі. Водночас, діджиталізація має свої недоліки та ризики, які потрібно ураховувати та бути готовим до них. Отже, для успішного використання діджиталізації у фінансуванні бізнесу необхідно мати належні знання та навички у цій галузі, а також використовувати сучасні технології у відповідних обсягах та з обережністю.

Діджиталізація має в цілому позитивний вплив на фінансування бізнесу, дозволяє розширити можливості фінансування та зробити його більш ефективним та доступним для різних видів бізнесу. Нові технології та інструменти дозволяють залучати кошти швидше, з меншими витратами та більшою ефективністю. Діджиталізація вносить суттєві зміни в спосіб функціонування бізнесу. Вона може вимагати значних інвестицій у розробку

технологій, створення цифрових платформ, впровадження інноваційних рішень.

Далі будуть розглянуті методи фінансування бізнесу в умовах діджиталізації. Аналіз методів фінансування дозволяє провести оцінку доступних джерел фінансування для бізнесу та визначити шляхи вибору джерела фінансування.

РОЗДІЛ 2. ВИБІР МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

2.1. Методичні підходи до оцінки вартості джерел фінансування бізнесу

Оцінка вартості джерел фінансування бізнесу є важливим етапом в управлінні фінансовою діяльністю підприємства. Існує декілька методичних підходів до оцінки вартості джерел фінансування бізнесу, серед яких можна виділити наступні:

1. Метод порівняння (Comparables) - цей метод заснований на порівнянні вартості джерел фінансування з аналогічними джерелами, які використовуються в інших компаніях. Для цього використовуються такі показники, як відсоткова ставка, термін, умови виплати тощо [19].

Метод порівняння, також відомий як метод аналогів або метод компаративної оцінки, полягає в порівнянні вартості джерел фінансування з аналогічними джерелами, які використовуються в інших компаніях. Цей метод широко використовується в оцінці вартості акцій, облігацій та інших фінансових інструментів.

Для використання методу порівняння необхідно вибрати компанії, які є аналогами, тобто мають подібну діяльність, ринкову капіталізацію та ризиковий профіль. Потім аналізуються фінансові показники компаній, які включають відсоткові ставки, терміни погашення, умови виплати та інші фактори.

Далі порівнюються ці показники з аналогічними джерелами, які використовуються в інших компаніях. Якщо показники є подібними, то ціна на джерело фінансування повинна бути схожою. Наприклад, якщо компанія А торгується зі ставкою 8% за кредит, то компанія Б з подібним ризиковим профілем та ринковою капіталізацією також повинна мати приблизно таку ж відсоткову ставку.

Для того, щоб метод порівняння був ефективним, необхідно враховувати багато факторів, які впливають на вартість джерел фінансування. Наприклад, компанії можуть мати різний ризиковий профіль, що впливає на вартість джерела фінансування. Крім того, враховується інфляція, стан економіки, конкуренція та інші фактори, які можуть вплинути на вартість джерел фінансування.

2. Метод розрахунку вартості капіталу (Capital Asset Pricing Model - CAPM) - цей метод заснований на визначенні ризику і доходності джерела фінансування, враховуючи загальну ринкову ситуацію [23]. Вартість джерела фінансування визначається за формулою: капіталізаційна ставка + бета-коефіцієнт (ринковий ризик) * премія за ризик.

Наприклад, якщо капіталізаційна ставка становить 5%, бета-коефіцієнт - 1,5, а премія за ризик - 8%, то вартість джерела фінансування буде:

$$5\% + 1,5 * 8\% = 17\%$$

Отримане значення - 17% - відображає вартість джерела фінансування компанії за допомогою акцій, тобто вартість капіталу. Це означає, що компанія повинна отримати не менше 17% доходу від акцій, щоб відплатити своїм інвесторам і зберегти свою рентабельність.

Метод розрахунку вартості капіталу (Capital Asset Pricing Model - CAPM) - це фінансовий інструмент, що використовується для оцінки вартості джерела фінансування компанії, зокрема вартості акцій.

За допомогою CAPM, можна визначити необхідний дохід для інвесторів, які інвестують у ці акції. Цей дохід відображає ризик, пов'язаний з інвестуванням у ці акції.

CAPM є важливим інструментом у фінансовому аналізі, оскільки він дозволяє компаніям оцінювати ризик і доходність своїх джерел фінансування та зробити розумні фінансові рішення. Використання CAPM також може допомогти інвесторам приймати рішення про інвестування у акції компаній на основі їх ризику та очікуваної доходності.

3. Метод розрахунку вартості заборгованості (Cost of Debt) - цей метод заснований на розрахунку вартості заборгованості, яка визначається за формулою: відсоткова ставка * (1 - податок на прибуток). Вартість джерела фінансування визначається шляхом розрахунку середньої вартості заборгованості.

Формула для розрахунку вартості заборгованості:

$$\text{Cost of Debt} = \text{відсоткова ставка} * (1 - \text{податок на прибуток})$$

Для розрахунку середньої вартості заборгованості компанії потрібно взяти до уваги всі види заборгованості, такі як облігації, банківські позики, лізингові платежі тощо, та знайти їх відсоткові ставки та податки на прибуток.

Наприклад, якщо компанія має три види заборгованості:

- облігації з відсотковою ставкою 4% та податком на прибуток 20%;
- банківську позику з відсотковою ставкою 6% та податком на прибуток 20%;
- лізингові платежі з відсотковою ставкою 3% та податком на прибуток 20%.

Тоді середня вартість заборгованості компанії буде:

$$\text{Cost of Debt} = (0.04 \cdot 0.8 + 0.06 \cdot 0.8 + 0.03 \cdot 0.8) / 3 = 0.047 \text{ або } 4.7\%$$

Варто враховувати, що використання методу розрахунку вартості заборгованості має свої обмеження та може не враховувати різні фактори, такі як ризик заборгованості, що може виникнути у разі несплати боргу, та можливість компанії отримати нові джерела фінансування в майбутньому. Тому, прийняття рішення про вибір джерела фінансування повинно бути здійснене на основі комплексного аналізу фінансових та ризикових показників компанії [4].

Загалом, метод розрахунку вартості заборгованості є корисним інструментом для компаній, які залежать від заборгованості як від джерела фінансування. Він дозволяє розуміти вартість заборгованості та порівнювати

її з іншими джерелами фінансування, що допомагає приймати обґрунтовані рішення про фінансування компанії.

Розглянуті методи мають свої переваги та недоліки і повинні використовуватися з урахуванням конкретної ситуації і потреб підприємства. Наприклад, метод DCF дозволяє врахувати всі майбутні потоки грошових коштів, але потребує відносно точних прогнозів та великої кількості даних. Метод порівняння відносно простий у використанні, але може бути не дуже точним у випадку, коли немає аналогічних джерел фінансування.

Крім того, важливим елементом оцінки вартості джерел фінансування є врахування ризиків, пов'язаних з джерелом фінансування, таких як кредитний ризик, валютний ризик та інші. Використання різних методів оцінки вартості джерел фінансування може допомогти управлінцям підприємств визначити оптимальний склад фінансування та зменшити ризики фінансових втрат.

Також, необхідно враховувати, що оцінка вартості джерел фінансування є динамічним процесом, який повинен бути проведений періодично, оскільки ринкові умови можуть змінюватися. Наприклад, зміна відсоткових ставок центральних банків або зміна ситуації на ринку може суттєво вплинути на вартість джерел фінансування.

Отже, використання різних методів оцінки вартості джерел фінансування та врахування ризиків є важливим елементом управління фінансовою діяльністю підприємства. Результати оцінки повинні бути використані для визначення оптимального складу фінансування та розробки стратегії фінансового управління, що забезпечить досягнення максимальної ефективності фінансових ресурсів підприємства.

Середньозважена вартість капіталу є ключовим параметром при виборі джерел фінансування, оскільки вона визначає загальну вартість, яку підприємство понесе для залучення необхідних коштів.

Середньозважена вартість капіталу враховує вартість різних джерел фінансування (наприклад, власний капітал, позики, акції тощо) та їх

відповідну вагу у структурі капіталу підприємства. Вага визначається на основі ризику, пов'язаного з кожним джерелом фінансування та його вартістю. Наприклад, позика може мати вищу вартість у зв'язку з обов'язком щомісячного погашення, а власний капітал може мати нижчу вартість, оскільки не вимагає платежів у формі відсотків.

Не дивлячись на широкий вибір методів оцінки вартості джерел фінансування, вони не дозволяють оцінити більшість інноваційних методів фінансування бізнесу таких як венчурне фінансування, акціонерний краудфандинг та ангельське фінансування. Ці методи засновані на оцінці вже існуючих ретроспективних показників взятих з фінансової звітності. Інноваційне фінансування, в свою чергу, зосереджено на молодих бізнесах та стартапах у котрих може навіть не бути ще фінансової звітності. До того ж, інвестори роблять висновки щодо фінансування на основі прогнозів котрі є дуже розпливчатыми і котрі не має сенсу порівнювати зі справжніми фінансовими показниками.

2.2. Оцінка вартості капіталу та ефективності проекту при венчурному фінансуванні

Світовий досвід переконливо показує, що рівень економічного розвитку країни залежить від ефективності державної політики в інвестиційній сфері. Одним із завдань такої політики є розвиток венчурної галузі, оскільки венчурні компанії найбільш чутливі до унікальних ідей, що мають значний ринковий потенціал. Тому проблема ефективного розвитку венчурної галузі надзвичайно важлива в інноваційній сфері.

Термін "підприємство" означає "ризик", "ризикований старт", "ризиковане підприємство" тощо. Згідно зі словником В. К. Мюллера [20] це перекладається як "ризиковане підприємство", "спекуляція", "сума під загрозою". Найбільш перспективною та цікавою ціллю для венчурного капіталу є невелика інноваційна компанія, орієнтована на розробку та

виведення на ринок високотехнологічних продуктів, заснованих на високих технологіях. Тому венчурний капітал досить часто асоціюється з прямими інвестиціями в науково-технічний розвиток компанії.

Венчурний капітал - це джерело довгострокових інвестицій у перспективні галузі економіки з високим рівнем ризику, у щойно розпочатий бізнес, який розширюється або зазнає значних змін. Він надається на кілька років без гарантії та підтримки.

Як визначено Національною асоціацією венчурного капіталу в США, венчурний капітал - це ризиковий довгостроковий капітал, який вкладається в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання високих прибутків після їх реєстрації на фондовій біржі [57, с. 2].

Особливістю венчурного механізму є поетапне фінансування бізнес-проектів. Розподіл грошових потоків за окремими траншами через, з одного боку, бажання мінімізувати інвестиційний ризик на ранніх стадіях інноваційного процесу, з іншого - надання можливостей для залучення додаткових коштів у разі змін у первісному плані проекту під час його реалізації. Як правило, венчурне інвестування в ризиковані бізнес-ініціативи відбувається в шість етапів: передпусковий ("насіння"); пусковий; ранній етап розвитку компанії; швидке розширення; етап закупівлі та етап фінансування викупу [51, с. 30].

Першим етапом більшості нових проектів є попереднє започаткування фінансування або "посів" (насінневе фінансування). На цьому етапі підприємець має лише ідею чи бізнес-план і потребує фінансових ресурсів для організації додаткових досліджень, створення пілотних проектів та зразків до вихід на ринок. Цей етап є етапом інкубації і може тривати від декількох місяців до року. Інвестиції в "насіння" є найбільш ризикованими, оскільки достовірна та відповідна інформація про життєздатність досліджуваного проекту майже відсутня. На думку американських експертів, наприкінці цього етапу інвестори відкидають приблизно 90% ідей, проте

проекти, затверджені та фінансуванні на цьому етапі, мають найвищий рівень прибутковості в майбутньому.

Другий етап - запуск (стартове фінансування), початок бізнесу, де основна робота з організації нової компанії, розробка та випробування нового продукту (технології) та вивчення ринкового попиту. Новостворена компанія потребує фінансових ресурсів, які необхідні для запуску виробництва та реалізації своєї продукції. Даний етап характеризується високим ступенем ризику, внаслідок цього для кількох венчурних капіталістів доцільно спільно інвестувати.

Третя стадія - рання стадія розвитку компанії (фінансування на першій стадії) - пов'язана з переходом компанії-інноватора на практику виробництва нових товарів або послуг. На цьому етапі компанія потребує фінансування маркетингових витрат, подолання бар'єрів входу на ринок, створення дистрибуційних мереж. Прибуток від продажів недостатній, щоб забезпечити розширення та зростання компанії. Однак наявних активів компанії недостатньо, щоб гарантувати інституційним інвесторам (банки, інвестиційні фонди тощо), тому знову виникає потреба у залученні венчурного фінансування

Четвертий етап - швидке зростання (фінансування розширення) - передбачає використання венчурного капіталу для збільшення виробничих потужностей підприємства; вдосконалення виробленої продукції; оптимізації системи маркетингу. Як тільки цей етап завершиться, підприємство отримує доступ до капіталу з традиційних джерел.

Метою венчурних капіталістів є досягнення п'ятого етапу - початок першого публічного розміщення акцій інноваційної компанії на фондовому ринку та їх продажу зацікавленим компаніям.

Завершальним етапом є фінансування викупу (управління та викуп заборгованості), яке полягає у використанні венчурного капіталу для викупу акцій інноваційних компаній у великих компаніях.

Отже, венчурний капітал - це комбінований інвестиційний капітал, який поєднує фінансові, людські та інтелектуальні ресурсів для отримання надприбутку в результаті швидкого зростання від інновацій і характеризується високим ступенем ризику.

Основними учасниками венчурної галузі на ринку є фонди венчурного капіталу, назва яких скоріше пов'язана з категорією ризику, ніж інновацією. У той же час в економічній літературі венчурний бізнес постійно асоціюється (або навіть ідентифікується) із реалізацією інноваційних проектів. Зрозуміло, що всі інноваційні проекти за визначенням є ризикованими, і будь-яке фінансування є венчурним. Однак ми також повинні усвідомити, що якщо всі інноваційні проекти є ризикованими, не всі ризиковані проекти є інноваційними. Розуміння та впровадження суб'єктами господарювання венчурного капіталу як категорії інновацій або категорії ризику залежить від його впливу на розвиток інноваційних процесів у країні. Індикатором розвитку фінансового посередництва в країні є рівень доступності венчурного капіталу. Зокрема, звертаючи увагу на показник "рівень досконалості на фінансовому ринку", обчислений як субіндекс індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [44]. Результати розрахунку індексу для більш ніж 100 країн світу опубліковані у щорічному звіті «Звіт про глобальну конкурентоспроможність», опублікованому Всесвітнім економічним форумом за участю таких відомих вчених, як Майкл Портер, Клаус Шваб, Ксав'єр Сала-і-Мартін. Сам індекс досконалості фінансового ринку базується на ряді показників, що базуються як на конкретних статистичних даних, так і на опитуваннях. Зокрема, він включає: рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку за міжнародними стандартами (експертна оцінка); можливість фінансування через внутрішній фондовий ринок; рівень доступу до позик; наявність венчурного капіталу; обмеження руху капіталу; рівень захисту прав інвесторів; стабільність банківської системи; прозорість та ефективність регулювання цінних паперів; захист прав позичальників та позикодавців.

Особливості венчурного фінансування порівняно з традиційними видами фінансування представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика венчурного та традиційного капіталовкладень

Порівняльна характеристика	Венчурні інвестиції	Традиційні інвестиції
Критерії вибору компанії	Потенційне зростання	Висока прибутковість
Підприємства, які отримують інвестиції	Невеликі високотехнологічні компанії, які починають бізнес	Компанії, які вже мають достатню кількість капіталу для покриття можливих збитків та успішний досвід на ринку
Прибуток	Продаж акцій після збільшення їх вартості	Фіксований відсоток на вкладені кошти або інвестиційний проект
Призначення ризику	Венчурний інвестор ділиться ризиком з власником компанії	Традиційний інвестор має пріоритет у прибутку та відшкодуванні коштів у разі банкрутства власників
Функції інвестора	Забезпечення капіталом, поради щодо участі в управлінні, використання відносин з інвесторами на ринку постачання, фінансів, маркетингу, продажів	Забезпечення капіталом

Джерело: складено автором на основі [47]

Венчурне фінансування як акціонерний капітал, що надається професійними фірмами, що інвестуються з одночасним регулюванням в приватні компанії, що демонструють великий потенціал зростання в їх первісному розвитку, збільшенні і трансформаціях.

Венчурне фінансування є сучасним різновидом засновництва, в якому створюються і розвиваються перспективні фірми, компанії з метою швидкого примноження початкового вкладення (засновницького внеску в статутний капітал) і подальшого його продажу за ринковою ціною. Інвестиції ризикового капіталу пов'язані з довгими термінами, участю в управлінні

організації, елементами ризику і з прибутками в більшій мірі у вигляді приросту капіталу, ніж у формі дивідендів.

У більшості випадків, метою венчурного інвестора є не отримання контрольного пакету акцій організації, так як, будучи власником компанії, він більш зацікавлений у продуктивному використанні капіталу для розвитку компанії і в підвищенні її ринкової вартості.

Вивчаючи механізм венчурного інвестування, варто виділити трьох основних суб'єктів процесу ризикового інвестування:

- інституційний вкладник (джерело фінансування);
- підприємницька компанія, яка отримує і використовує кошти;
- агентство або агенти, які знаходяться між цими двома індивідами, які визначають, сортують, здійснюють угоди і відповідний контроль і моніторинг і залучають додаткові кошти.

Характерними ознаками венчурного фінансування є:

- інвестування на початкових стадіях проекту;
- невелика частка в капіталі (зазвичай менша за контрольний пакет акцій);
- участь в управлінні;
- диверсифікація ризиків;
- тривалий термін інвестиції (3-5 років), а в деяких випадках даний до 7-8 років.

Частіше за все венчурні інвестиції направлені у сферу високих технологій та суміжні галузі, що мають чималий потенціал. Тому креативні стартапери навряд чи можуть розраховувати на даний вид інвестування.

Оцінка вартості капіталу та ефективності проекту є ключовим етапом венчурного фінансування. Для того, щоб залучити венчурний капітал, підприємства повинні вести ретельний аналіз своїх фінансових показників та потенційних ризиків, пов'язаних з реалізацією проекту.

Венчурні інвестори оцінюють проекти на основі потенційної вартості капіталу, яку може забезпечити компанія в майбутньому. Для цього вони використовують такі методи, як дисконтована вартість грошових потоків, аналіз ризиків та показників ефективності.

Один з ключових показників, що використовуються для оцінки вартості капіталу, - це ставка дисконту (середньозважена вартість капіталу). Середньозважена вартість капіталу венчурними фондами визначається шляхом розрахунку зваженої середньої ставки доходності їхнього портфеля інвестицій. Цей показник враховує як величину віддачі вкладених коштів у різні проекти, так і ризик, пов'язаний з цими інвестиціями.

Одна з відмінностей венчурного фінансування від традиційного полягає в особливостях інвестиційних об'єктів. Венчурні фонди спеціалізуються на фінансуванні стартапів та інноваційних підприємств з великим потенціалом зростання. Ці проекти часто мають високий ризик, але й можуть принести значний прибуток. У традиційному фінансуванні, зазвичай, у більшій мірі розглядаються встановлені, стабільні компанії з меншим ризиком.

Також, венчурне фінансування часто пов'язане з довготривалими інвестиційними циклами. Венчурні фонди вкладають кошти на декілька років з метою отримання прибутку в майбутньому, коли компанії, в які вони інвестували, досягнуть успіху.

Отже, основні відмінності визначення середньозваженої вартості капіталу венчурними фондами полягають у врахуванні ризику та специфіці інвестиційних об'єктів. Вони інвестують у стартапи та інноваційні проекти з великим потенціалом зростання, що вимагає особливого підходу до визначення вартості капіталу.

Іншим важливим показником є внутрішня норма повернення капіталу (IRR). Цей показник відображає рівень доходності проекту, який дозволяє компанії виплатити венчурному інвестору збільшену вартість його інвестицій. Чим вища IRR, тим більша вартість капіталу.

При оцінці ефективності проєкту венчурні інвестори також звертають увагу на рівень ризику. Якщо ризик високий, інвестори вимагають вищу ставку дисконту та більшу вартість капіталу. Також вони звертають увагу на такі показники, як період повернення капіталу (Payback Period) та коефіцієнт фінансової стійкості (Debt-to-Equity Ratio).

При венчурному фінансуванні оцінка вартості капіталу та ефективності проєкту є ключовими аспектами для залучення інвесторів та забезпечення успіху бізнесу. Ці показники дозволяють інвесторам прийняти рішення про вкладення коштів в конкретний проєкт, а також визначити, яку частку власності вони отримають в компанії в обмін на інвестиції.

При венчурному фінансуванні оцінка вартості капіталу має свої особливості порівняно з традиційним фінансуванням. Основний підхід до оцінки вартості капіталу у венчурному фінансуванні базується на методі оцінки ризику та очікуваного доходу.

У венчурному фінансуванні, де компанії знаходяться на ранніх стадіях розвитку, оцінка їх вартості може бути складною, оскільки часто відсутня історія фінансових результатів. Тому при оцінці вартості капіталу враховуються фактори, такі як потенційний ризик, інноваційний потенціал, ринкова конкуренція та команда управління.

Оцінка вартості капіталу у венчурному фінансуванні включає в себе такі елементи:

1. Оцінка ризику. Враховується потенційний ризик вкладення капіталу у стартап. Це може включати оцінку технологічного ризику, ризику втрати інтелектуальної власності, ринкового ризику та інші ризики, пов'язані зі специфікою бізнесу.

2. Очікуваний дохід. Враховується потенційний прибуток, який може бути здобутий з інвестиції у стартап. Це оцінюється на основі потенційних доходів компанії, таких як прогнозований обсяг продажів, ринкові можливості та потенціал для зростання.

3. Оцінка команди управління. Увага приділяється якості та досвіду команди управління стартапу. Впевненість в здатності команди ефективно керувати бізнесом може впливати на оцінку вартості капіталу.

У порівнянні з традиційним фінансуванням, де оцінка вартості капіталу базується головним чином на фінансових показниках, венчурне фінансування більш суб'єктивне та ґрунтується на оцінці потенціалу та ризиків. Враховуються нестандартні фактори, які можуть вплинути на успішність стартапу, що робить оцінку вартості капіталу у венчурному фінансуванні складнішою та більш гнучкою. Така оцінка в основному заснована на індивідуальній оцінці ризиків фінансовим менеджером та спирається на його власний досвід у галузі.

2.3. Оцінка вартості капіталу та ефективності проєкту при акціонерному краудфінансуванні

Акціонерний краудфінансінг - це метод залучення капіталу, який полягає в залученні грошових коштів від широкого кола людей на основі випуску акцій компанії. Це означає, що інвестори, які придбають акції, стають частковими власниками компанії та отримують прибуток у вигляді дивідендів або збільшення вартості своїх акцій.

Основні особливості акціонерного краудфінансуванні [13]:

1. Залучення капіталу від широкого кола інвесторів. Акціонерний краудфінансінг дозволяє компанії залучити капітал від великої кількості людей, які зацікавлені в успіху проєкту.

2. Ризики та відповідальність. Залежно від типу компанії та статусу інвестора, ризики та відповідальність можуть різнитися. Інвестори, які придбають акції, стають частковими власниками компанії та несуть відповідальність за свої інвестиції.

3. Конкурентна боротьба. Залежно від розміру проєкту та його привабливості для інвесторів, може виникати конкуренція між компаніями, які залучають капітал від тих самих інвесторів.

4. Взаємодія з інвесторами. Акціонерний краудфандинг вимагає від компанії взаємодії зі своїми інвесторами та забезпечення їхньої довіри та розуміння проєкту.

Переваги акціонерного краудфандингу [34]:

1. Широкий доступ до капіталу. Акціонерний краудфандинг дозволяє залучити капітал від широкого кола інвесторів, що знижує вартість капіталу та підвищує можливості для залучення капіталу.

2. Менша вартість капіталу. Залучення капіталу через акціонерний краудфандинг може бути менш коштовним порівняно з іншими методами фінансування, такими як венчурний капітал.

3. Підвищення публічної свідомості. Залучення капіталу через акціонерний краудфандинг може також допомогти компанії збільшити її відомість серед громадськості та привернути увагу до її проєктів.

Недоліки акціонерного краудфандингу [24]:

1. Ризик шахрайства. Як і в будь-якому іншому виді залучення капіталу, існує ризик шахрайства та маніпулювання інформацією, який може призвести до втрати коштів інвесторами.

2. Ризик втрати контролю над компанією. Залучення капіталу через акціонерний краудфандинг може призвести до того, що компанія втратить частину контролю над своїми рішеннями.

3. Необхідність публічної звітності. Компанії, які залучають капітал через акціонерний краудфандинг, зобов'язані надавати публічну звітність про свою діяльність та стан фінансів, що може бути часом і ресурсоємко.

4. Потрібна значна кількість інвесторів. Для успішного залучення капіталу через акціонерний краудфандинг може знадобитися значна кількість інвесторів, що може зробити процес залучення капіталу більш складним та часомірним.

Однією з особливостей акціонерного краудфандингу є те, що проект може бути фінансований дуже швидко. У порівнянні з традиційними методами фінансування, які можуть займати місяці або навіть роки, краудфандинг дозволяє залучити кошти від інвесторів у дуже короткі терміни - зазвичай від 30 до 90 днів.

Іншою важливою особливістю акціонерного краудфандингу є те, що це може бути корисним засобом залучення не тільки коштів, але й нових клієнтів та прихильників. Зацікавленість інвесторів може допомогти підвищити обізнаність проекту та його продукту серед ширшої аудиторії. Крім того, інвестори можуть виступати як наставники та порадики з бізнесу, надаючи додаткову експертизу та контакти [3].

Акціонерний краудфандинг також може бути корисним для залучення грошей на розширення бізнесу, запуску нового продукту чи входу на нові ринки. Цей метод фінансування може бути особливо корисним для маленьких та середніх компаній, які можуть знайти труднощі з виходом на традиційний ринок капіталу.

Незважаючи на багато переваг, акціонерний краудфандинг має свої недоліки. Один з основних недоліків полягає в тому, що залучення коштів через краудфандинг може бути досить складним та часоємним процесом. Крім того, процес розподілу акцій та залучення нових інвесторів може бути дещо складнішим, ніж у традиційних методах фінансування.

Крім того, у разі використання цього методу залучення коштів компанії мають обов'язок розкривати фінансову інформацію, що може бути небажаним для деяких бізнесів. Крім того, процес залучення коштів через акціонерний краудфандинг може бути складним та тривалим, адже необхідно зібрати достатню кількість інвесторів, які готові вкласти кошти в проект.

Також, не всі бізнеси можуть використовувати акціонерний краудфандинг через ряд обмежень, зокрема, пов'язаних зі статусом компанії та її законодавчими обмеженнями. Наприклад, у деяких країнах обмеження

можуть бути пов'язані з обсягом залучених коштів або максимальною кількістю інвесторів, яку можна мати у компанії [10].

Однією з основних переваг акціонерного краудфандингу є можливість залучення коштів від великої кількості інвесторів, що зменшує ризик інвесторів і дозволяє залучити більше коштів, ніж у разі традиційного фінансування. Крім того, акціонерний краудфандинг може стати ефективним інструментом для просування продукту або послуги, адже інвестори, які підтримують проєкт, стають його пропагандистами і активно поширюють інформацію про нього [14].

Оцінка вартості капіталу та ефективності проєкту є важливим етапом при акціонерному краудфандингу, оскільки це допоможе залучити інвесторів та забезпечити успішне фінансування проєкту. Для оцінки вартості капіталу та ефективності проєкту при акціонерному краудфандингу можуть використовуватись наступні методи [25]:

1. Метод дисконтування потоку грошових коштів (Discounted Cash Flow, DCF). Цей метод використовується для оцінки вартості проєкту шляхом дисконтування потоку грошових коштів, які очікується отримати в майбутньому від проєкту. Цей метод враховує часову цінність грошових коштів та ризик інвестування в проєкт.

2. Метод порівняльної ринкової вартості (Comparable Market Valuation, CMV). Цей метод використовується для оцінки вартості проєкту шляхом порівняння з аналогічними проєктами на ринку. Цей метод дозволяє визначити вартість проєкту на основі порівняння з аналогічними проєктами з використанням різних факторів, таких як розмір, прибутковість та ризик.

3. Метод коефіцієнта доходності акціонера (Capital Asset Pricing Model, CAPM). Цей метод використовується для оцінки вартості капіталу шляхом визначення очікуваної доходності акціонера на основі ризиків інвестування в акції. Цей метод дозволяє визначити вартість капіталу та ефективність проєкту на основі доходності акціонерів.

Оцінка вартості капіталу та ефективності проєкту є важливим етапом при акціонерному краудфандингу, оскільки вона дозволяє визначити вартість капіталу та привабливість проєкту для інвесторів. При акціонерному краудфандингу, інвестори стають власниками частини компанії та отримують прибуток у вигляді дивідендів або збільшенням вартості акцій.

При оцінці вартості капіталу та ефективності проєкту, важливо враховувати такі фактори, як ризики, здатність компанії здійснювати прибуткову діяльність, конкурентні переваги та потенційні ризики проєкту. Наприклад, якщо проєкт має високі потенційні ризики, вартість капіталу може бути високою, оскільки інвестори будуть вимагати високої доходності, щоб виправдати ризик своїх інвестицій [7].

Після оцінки вартості капіталу та ефективності проєкту, можна зробити висновок щодо його привабливості для інвесторів та визначити оптимальні умови фінансування. Також, під час акціонерного краудфандингу, важливо взаємодіяти з інвесторами та забезпечити їхнє довіру та розуміння проєкту.

В цілому, акціонерний краудфандинг може бути ефективним методом фінансування бізнесу, оскільки дозволяє залучити капітал від широкого кола інвесторів, знизити ризики та забезпечити взаємодію з підтримуючими клієнтами та інвесторами. Однак, перед вибором методу фінансування, варто ретельно проаналізувати всі можливі джерела фінансування та визначити оптимальний варіант для свого бізнесу.

Однією з основних відмінностей між оцінкою очікуваної вартості капіталу при випуску акцій і акціонерному краудфандингу є джерело залучення капіталу.

При випуску акцій компанія пропонує акції на відкритому ринку або приватному плані, залучаючи кошти від інституційних та індивідуальних інвесторів. В такому випадку, оцінка очікуваної вартості капіталу проводиться на основі фінансових даних компанії, її ризиків, прогнозів доходів тощо. Це може включати використання традиційних методів оцінки, таких як модель дисконтування грошових потоків або порівняльний аналіз.

З іншого боку, акціонерний краудфандинг включає залучення коштів від широкого загалу осіб, які є потенційними інвесторами. Оцінка очікуваної вартості капіталу в цьому випадку може бути складнішою, оскільки доступ до фінансових даних і прогнозів компанії може бути обмеженим для широкої публіки. Також, у контексті акціонерного краудфандингу можуть використовуватись альтернативні методи оцінки, такі як оцінка споживчої цінності, оцінка ризиків тощо.

Крім того, при випуску акцій компанія може мати більшу гнучкість у встановленні ціни акцій та обсягу залученого капіталу, оскільки вона має повний контроль над процесом. У випадку акціонерного краудфандингу, ціни та обсяги залучення капіталу можуть бути обмежені платформою або правилами регулювання.

Таким чином, основні відмінності при оцінці очікуваної вартості капіталу при випуску акцій та акціонерному краудфандингу полягають у джерелі залучення капіталу, доступності фінансової інформації та методах оцінки, а також у гнучкості встановлення ціни та обсягу залучення капіталу.

2.4. Вибір методу фінансування бізнесу на основі порівняльного аналізу доступних джерел

При виборі методу фінансування бізнесу необхідно враховувати наступні фактори:

1. Ризики - кожен метод фінансування має свої ризики. Наприклад, при використанні кредитів в банках ви повинні розрахувати ризик несплати боргу зі своєї прибутковості, а при емісії акцій можуть знизитись ваші контрольні інтереси в бізнесі.

2. Вартість - різні методи фінансування мають різні вартості. Наприклад, кредити можуть бути дешевшими, але інвестиції можуть бути дорожчими з точки зору вартості капіталу.

3. Терміни - різні джерела фінансування можуть мати різні терміни погашення. Наприклад, кредити можуть мати короткострокові терміни погашення, тоді як інвестиції можуть мати довгострокові терміни.

4. Контроль - різні методи фінансування можуть мати різний рівень контролю над бізнесом. Наприклад, інвестори можуть мати право на прийняття рішень у бізнесі, а кредитори - ні.

5. Потреба в грошових коштах - при виборі методу фінансування бізнесу важливо враховувати, наскільки велика потреба в грошових коштах. Наприклад, якщо вам потрібно невелике фінансування, краще скористатися самофінансуванням або кредитами в банках, а якщо вам потрібно значне фінансування, краще скористатися інвестиціями від приватних осіб або емісією акцій.

Отже, при виборі методу фінансування бізнесу важливо враховувати різні фактори та зважати на них, а також на особливості свого бізнесу. Для порівняльного аналізу доступних джерел фінансування, можна використовувати наступні критерії:

1. Вартість капіталу - порівняти вартість капіталу для кожного джерела фінансування, щоб вибрати найефективніший варіант.

2. Терміни погашення - порівняти терміни погашення для кожного джерела фінансування, щоб вибрати той, який відповідає потребам бізнесу.

3. Контроль - порівняти рівень контролю за бізнесом для кожного джерела фінансування, щоб вибрати той, який найбільше відповідає вашим потребам.

4. Ризики - порівняти ризики для кожного джерела фінансування, щоб зменшити ризики в майбутньому.

5. Доступність - порівняти доступність для кожного джерела фінансування, щоб знайти те, яке доступне та відповідає потребам бізнесу.

6. Необхідність - порівняти необхідність для кожного джерела фінансування, щоб знайти те, яке найбільше відповідає потребам вашого бізнесу.

Вибір методу фінансування може вплинути на успішність вашого бізнесу, тому важливо зробити правильний вибір, враховуючи всі фактори та критерії. Якщо ви не можете самостійно прийняти рішення, можна звернутися до фінансових консультантів або бізнес-консультантів для отримання порад та рекомендацій.

Вибір методу фінансування бізнесу залежить від багатьох факторів, таких як тип бізнесу, ринок, конкуренція, потенціал зростання, вартість проекту та багато інших. Відповідь на питання, чи краще використовувати венчурний капітал або акціонерний краудфандинг, залежить від конкретних умов та потреб бізнесу.

Венчурний капітал є формою фінансування, коли інвестори інвестують в бізнес з метою отримання високих прибутків у майбутньому. Це може бути корисним для стартапів та інших бізнесів з високим потенціалом зростання, які потребують значного капіталу для розширення та розвитку. Звичайно, інвестори очікують отримання частки у власності та контролю над бізнесом у майбутньому.

Акціонерний краудфандинг, з іншого боку, є формою фінансування, коли бізнес звертається до широкої громадськості з проханням інвестувати у його проект. Це може бути корисним для менших бізнесів з невеликими потребами в капіталі, які шукають шляхи залучення грошей без надання контролю над бізнесом інвесторам.

Венчурне фінансування та краудфандинг - це дві різні форми фінансування бізнесу, які мають свої переваги та недоліки.

Переваги венчурного фінансування [26]:

1. Можливість отримати значну кількість капіталу - венчурний капітал може надати бізнесу значну суму капіталу, яка може бути важливою для розвитку та розширення бізнесу.

2. Експертна підтримка - венчурні капіталісти можуть надати бізнесу не тільки капітал, але й експертну підтримку та зв'язки в галузі, що може допомогти бізнесу зрости та розвинутися.

3. Низький ризик для бізнесу - венчурний капітал не потребує повернення капіталу в термін, а також не потребує гарантій з боку бізнесу. Тому венчурний капітал не становить великого ризику для бізнесу.

Недоліки венчурного фінансування:

1. Висока вартість капіталу - венчурні капіталісти часто очікують високої доходності своїх інвестицій, що може призвести до високої вартості капіталу.

2. Втрата контролю - при отриманні венчурного капіталу бізнес може втратити контроль над своїми рішеннями та стратегіями, оскільки венчурні капіталісти можуть вимагати права голосу на зборах акціонерів та мають право впливати на прийняття рішень у бізнесі.

3. Високий ризик для інвестора - венчурне фінансування може бути пов'язане з високим ризиком для інвестора, оскільки бізнес може не заробляти достатньо для повернення капіталу інвестору.

Переваги краудфандингу [9]:

1. Низькі витрати - збір коштів через краудфандинг може бути дешевим та ефективним способом фінансування. Крім того, після успішного збору коштів, краудфандингова платформа може брати комісію за свої послуги.

2. Розширення аудиторії - краудфандинг може допомогти бізнесу залучити нових клієнтів та прихильників, які зацікавлені в його продуктах або послугах. Крім того, краудфандинг може допомогти бізнесу отримати відгуки та поради від спільноти, що може бути корисним для розвитку бізнесу.

3. Незалежність від банків - краудфандинг може бути альтернативою традиційному банківському кредиту. Бізнес може отримати фінансування без необхідності залучення кредиту в банку або запозичення коштів від інших кредиторів.

Недоліки краудфандингу:

1. Ризик неспіху - не всі краудфандингові кампанії успішні, тому бізнес може не отримати необхідну суму коштів для свого проекту.

2. Висока конкуренція - на більшості краудфандингових платформ з'являється все більше та більше проектів, що конкурують за увагу та кошти користувачів.

3. Обмеження на розмір фінансування - деякі краудфандингові платформи мають обмеження на максимальну суму коштів, яку бізнес може зібрати через платформу. Тому, якщо бізнес потребує значної суми коштів, краудфандинг може не бути найкращим вибором.

Отже, як венчурне фінансування, так і краудфандинг мають свої переваги та недоліки, тому важливо ретельно розглянути обидва варіанти та зробити вибір, який найкраще відповідає потребам та можливостям конкретного бізнесу.

Якщо бізнес прагне отримати значну суму фінансування та готовий поділитись контролем над компанією з венчурним капіталістом, то венчурне фінансування може бути більш вигідним варіантом. Крім того, венчурні капіталісти можуть допомогти бізнесу отримати не тільки фінансування, але й знання та досвід у певній галузі, що може допомогти бізнесу розвиватись та розширюватись.

У випадку, якщо бізнес шукає невелику суму фінансування та не хоче втрачати контроль над компанією, краудфандинг може бути кращим варіантом. Крім того, краудфандинг може допомогти бізнесу залучити нових клієнтів та прихильників, що може бути корисним для маркетингу та розвитку бренду.

Щоб зробити вибір між венчурним капіталом та акціонерним краудфандингом, потрібно врахувати наступні фактори:

1. Розмір проекту - якщо ваш проект вимагає великої кількості капіталу, то венчурний капітал може бути кращим варіантом.

2. Контроль - якщо ви не хочете надавати контроль над бізнесом інвесторам, то акціонерний краудфандинг може бути кращим підходом.

3. Швидкість залучення капіталу - якщо вам потрібно швидко залучити капітал, то акціонерний краудфандинг може бути швидшим варіантом,

оскільки процес залучення капіталу може бути значно швидшим та простішим, ніж венчурний капітал.

4. Ризики - залежно від виду бізнесу та його потенціалу зростання, венчурний капітал може бути пов'язаний з високим ризиком втрати контролю над бізнесом, тоді як акціонерний краудфандинг може бути менш ризикованим варіантом, оскільки ви зберігаєте контроль над бізнесом та його власністю.

5. Кінцева мета - якщо ваша мета - отримати фінансові ресурси, то акціонерний краудфандинг може бути кращим варіантом, оскільки ви не зберігаєте обов'язкової потреби повертати інвесторам їхні вкладення з високими відсотками. Але, якщо ваша мета - створити високоприбутковий бізнес, то венчурний капітал може бути кращим варіантом, оскільки він може допомогти вам залучити капітал та ресурси для розвитку вашого бізнесу.

Отже, вибір між венчурним капіталом та акціонерним краудфандингом залежить від багатьох факторів, і не існує одного універсального рішення. Важливо зробити дослідження та розглянути всі можливі варіанти фінансування, перш ніж зробити остаточний вибір.

Важливо також враховувати, що обидва варіанти фінансування можуть бути доповнені традиційними джерелами фінансування, такими як банківські кредити, запозичення коштів від інвесторів або власний капітал. Комбінація різних методів фінансування може допомогти бізнесу отримати необхідні кошти та збільшити свої шанси на успіх.

2.5. Аналіз кейсів (прикладів) по ефективності і вартості капіталу при венчурному фінансуванні та акціонерному краудфандингу

Наведемо декілька прикладів використання венчурного фінансування та акціонерного краудфандингу. Коротка характеристика прикладів наведена в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Приклади використання венчурного фінансування та акціонерного краудфандингу

Венчурне фінансування	Акціонерний краудфандинг
Uber, популярна платформа для замовлення таксі, отримала значну кількість венчурного капіталу на ранніх стадіях свого розвитку. Це дозволило їм прискорити масштабування та глобальний розширення бізнесу.	Компанія Oculus VR, розробник віртуальної реальності, використала краудфандингову платформу Kickstarter для залучення капіталу на стадії розробки свого першого виробу. Це дало можливість компанії залучити фінансування безпосередньо від ентузіастів технології.
Airbnb, платформа для бронювання житла, також залучила значний венчурний капітал, що допомогло їм впроваджувати нові функції та розширювати свою глобальну присутність.	Пивоварня BrewDog використовувала акціонерний краудфандинг через свою програму Equity for Punks. Вони пропонували акції своєї компанії фанатам пива, щоб залучити капітал на розширення свого виробництва та мережі пабів.

Розглянемо дані кейси більш детально.

Uber

Uber є прикладом підприємства, яке успішно скористалося венчурним фінансуванням для свого розвитку. На ранніх стадіях свого розвитку Uber привернув значну суму венчурного капіталу, що дозволило їм розширити свою діяльність та стати однією з найпопулярніших платформ для замовлення таксі у світі [56].

Залучення венчурного капіталу дало Uber додаткові фінансові ресурси для впровадження нових технологій, розробки мобільних додатків та вдосконалення платформи. Це дало компанії можливість прискорити своє масштабування, запустити нові ринки та привернути більше водіїв та користувачів.

За допомогою залученого капіталу Uber зміг вивести свою послугу на міжнародний ринок, встановивши присутність у багатьох країнах та містах

світу. Цей глобальний розподіл став одним із ключових факторів успіху компанії та сприяв значному збільшенню її ринкової вартості.

Венчурне фінансування дало Uber можливість прискорити свій розвиток, створити широкомасштабну мережу таксі та популярну платформу для замовлення послуг перевезення. Крім того, венчурні інвестори, вкладаючи капітал в Uber, сподівалися на значну прибутковість своїх інвестицій, що свідчить про потенціал вищої вартості капіталу, яку компанія може створити у майбутньому.

Airbnb

Airbnb є популярною платформою для бронювання житла, яка також залучила значну суму венчурного капіталу. Це дозволило компанії Airbnb розширити свою глобальну присутність і впроваджувати нові функції, щоб поліпшити користувачам свою платформу [39].

Залучення венчурного капіталу дало Airbnb фінансові ресурси для інвестицій у технологічний розвиток, маркетинг та розширення бізнесу. Компанія могла вдосконалити свою платформу, розробити нові функції та забезпечити високу якість обслуговування для своїх користувачів.

Завдяки залученню венчурного капіталу, Airbnb змогла активно розширювати свою мережу житла по всьому світу. Це дозволило їм залучити нових господарів, які могли пропонувати своє житло на платформі, а також забезпечило більший вибір для користувачів, які шукають помешкання.

Глобальна присутність Airbnb, досягнута за допомогою венчурного капіталу, стала ключовим фактором їх успіху. Компанія змогла привернути мільйони користувачів та забезпечити їм можливість бронювати унікальне житло у різних куточках світу.

Вартість капіталу, залученого через венчурне фінансування, показує, що інвестори бачили потенціал у Airbnb та сподівалися на зростання їхньої інвестиції у майбутньому. Залучений венчурний капітал дав Airbnb можливість розширювати свою діяльність та стати одним з провідних гравців у сфері бронювання житла.

Oculus VR

Компанія Oculus VR є розробником віртуальної реальності і використала краудфандингову платформу Kickstarter для залучення капіталу на стадії розробки свого першого виробу - віртуальних окулярів Oculus Rift. Цей підхід дав можливість компанії залучити фінансування безпосередньо від ентузіастів технології, що були зацікавлені у розвитку інноваційних рішень у сфері віртуальної реальності [41].

За допомогою Kickstarter, компанія Oculus VR запустила кампанію з краудфандингу, пропонуючи різні рівні підтримки, починаючи від невеликих сум до більших інвестицій. Підтримка була нагороджена певними перевагами, наприклад, доступом до ранньої версії виробу або обмеженими виданнями.

Ця краудфандингова кампанія стала великим успіхом для Oculus VR, збираючи значну суму капіталу та привертаючи увагу широкої громадськості та інвесторів. Це не тільки дало компанії фінансову підтримку, але й дозволило їм встановити зв'язок зі спільнотою ентузіастів, які стали активними прихильниками продукту і сприяли його подальшому успіху.

Залучення капіталу через краудфандинг дозволило Oculus VR не тільки отримати фінансові ресурси для розвитку технології віртуальної реальності, але й залучити цінні зворотній зв'язок та підтримку від своєї спільноти. Цей підхід також вказує на високу вартість капіталу, залученого шляхом краудфандингу, оскільки інвестори в цьому випадку були зацікавлені не тільки у фінансовому вигаши, але й у сприянні розвитку інноваційної технології.

BrewDog

Пивоварня BrewDog є прикладом компанії, яка успішно використовує акціонерний краудфандинг через свою програму Equity for Punks. Ця програма дозволяє фанатам пива стати акціонерами компанії, шляхом придбання акцій, тим самим залучаючи капітал для розширення їхнього виробництва та мережі пабів [50].

Через Equity for Punks, BrewDog запропонувала своїм клієнтам та прихильникам можливість інвестувати у компанію, надаючи їм можливість володіти часткою у бізнесі. Це дозволило пивоварні залучити фінансові ресурси безпосередньо від своєї спільноти прихильників.

Отриманий капітал використовується BrewDog для розширення їхнього виробництва, придбання нового обладнання та розширення мережі пабів. Це дозволило компанії збільшити свою виробничу потужність, запускати нові сорти пива та встановлювати паби у різних містах та країнах.

Акціонерний краудфандинг через Equity for Punks також відкриває додаткові можливості для взаємодії та залучення фанатів пива до діяльності компанії. Вони отримують різноманітні переваги, такі як знижки на пиво, запрошення на особливі події та доступ до ексклюзивних пропозицій. Це допомагає зміцнити зв'язок зі спільнотою і підтримати лояльність клієнтів.

Вартість капіталу, залученого через акціонерний краудфандинг, полягає не тільки у фінансових ресурсах, але й у залученні відданих фанатів та створенні спільноти, яка активно підтримує компанію. Цей підхід дозволяє BrewDog залучити капітал і отримати додаткову підтримку, що сприяє їхньому успіху та зростанню.

Висновки до розділу 2

Умови діджиталізації створюють нові можливості для бізнесу, але також вимагають нових підходів до фінансування. Краудфандинг, інвестиції венчурних капіталістів, кредитування, партнерство з іншими компаніями, фондовий ринок та інвестиції з боку корпорацій є деякими з методів фінансування, які можуть бути корисними для бізнесів в умовах діджиталізації. Вибір методу фінансування залежить в першу чергу від специфіки бізнесу, його потреб та можливостей, а також від ризиків та вимог

щодо повернення інвестицій. Важливо вивчити всі можливі варіанти та зробити вагомий аналіз, щоб обрати найбільш вигідний та ефективний спосіб фінансування.

Окрім цього, для бізнесів важливо розуміти, що діджиталізація не тільки створює нові можливості, але також вимагає змін від компаній. Нові технології та процеси можуть вимагати змін у структурі бізнесу, управлінні та ресурсах. Тому перед прийняттям рішення про вибір методу фінансування, необхідно враховувати потребу в нових технологіях та знаннях, щоб забезпечити ефективний розвиток та конкурентність на ринку.

Узагалі, в умовах діджиталізації компанії повинні розуміти, що змінюються не тільки технології, але й бізнес-моделі, споживачі, поведінка ринку та конкуренти. Тому, плануючи свої дії та вибір методу фінансування, компанії повинні уважно вивчати ринок та змінюватися разом із ним, щоб залишатися успішними та прибутковими.

Формалізований інструментарій кількісної оцінки ефективності та вибору методів фінансування бізнесу в умовах діджиталізації - це набір методик та показників, які дозволяють оцінити ефективність та вибрати найкращі методи фінансування для бізнесу. Такий інструментарій включає такі елементи:

ROI (повернення інвестицій) - розрахунок відношення прибутку до вкладених коштів, що дозволяє оцінити ефективність інвестицій у цифрові технології.

NPV (чиста поточна вартість) - розрахунок сумарної вартості проекту, включаючи усі доходи та витрати з урахуванням часової цінності грошей, що допомагає прийняти рішення про придбання чи розробку цифрових рішень.

Payback period (строк окупності) - розрахунок часу, за який інвестиції повертаються через генерований дохід, що допомагає визначити швидкість окупності проекту.

Чутливість до змін - аналіз впливу змін у вхідних параметрах (наприклад, збільшення витрат або зниження ціни продукту) на фінансові результати проекту.

Порівняльний аналіз - порівняння різних методів фінансування (наприклад, кредитування, власного капіталу, залучення інвестицій) з урахуванням їх витрат та ризиків.

Цей інструментарій допомагає бізнесу об'єктивно оцінити ефективність та вибрати оптимальні методи фінансування в умовах діджиталізації, де інвестиції в цифрові рішення можуть мати значний вплив на успішність підприємства.

Інноваційне фінансування виявляло тенденцію до зростання в багатьох країнах світу.

За цей період, інноваційне фінансування значно збільшилося завдяки розвитку стартап-екосистеми, залученню венчурного капіталу та громадських фондів. Венчурні капіталовкладення зростали особливо швидко в технологічних галузях, таких як інформаційні технології, біотехнології, штучний інтелект та енергоефективність.

Традиційне фінансування, яке включає банківські кредити, державні дотації та власний капітал, залишалося основним джерелом фінансування для багатьох компаній, особливо в традиційних галузях, таких як виробництво та послуги.

РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1. Державна політика у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу (рекомендації для НБУ і НКЦПФР)

У сучасному світі інноваційні методи фінансування бізнесу займають все більше і більше місця в економіці. Такі методи, як краудфандинг, інвестиційні краудфандингові платформи, криптовалюти, фондові токени та

інші, дозволяють малим та середнім бізнесам отримувати необхідні кошти на розвиток своїх інноваційних проєктів без потреби в інвесторів зі значним капіталом.

Державна політика у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу зазвичай спрямована на забезпечення безпеки та захисту прав інвесторів, збалансованого розвитку ринку та створення сприятливих умов для розвитку інноваційного бізнесу.

Одним з найважливіших елементів регулювання є регулювання ринку криптовалют та фондових токенів. Державні органи часто розглядають криптовалюту та токени як нову форму цінних паперів та розробляють спеціальні законодавчі акти для їх регулювання. Також, держава може сприяти розвитку краудфінансінгових платформ, забезпечуючи стандарти для їх функціонування та забезпечуючи захист прав інвесторів.

Одним з прикладів державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу є законодавчі акти, прийняті в Європейському Союзі, що регулюють функціонування краудфінансінгових платформ та захищають права інвесторів. Також, у деяких країнах світу, таких як Швейцарія та Ліхтенштейн, діють спеціальні державні закони, які регулюють використання блокчейн-технологій та криптовалют [20].

Основним завданням державної політики має бути створення сприятливих умов для розвитку інноваційного бізнесу. Не менш важливо також забезпечувати безпеку та захист прав інвесторів, стандарти для функціонування краудфінансінгових платформ та регулювати використання нових технологій, таких як блокчейн та криптовалюти.

При розробці державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу важливо враховувати тенденції та інновації на ринку та сприяти розвитку нових форм фінансування, що можуть забезпечити розвиток інноваційного бізнесу та підтримку малого та середнього бізнесу. Таким чином, державна політика у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу є важливим елементом розвитку

економіки та стимулювання інноваційного підприємництва (традиційного – також, проте і інноваційного).

На рис. 3.1. наведено рекомендації щодо державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу в Україні. Розглянемо більш детально наведені рекомендації.

Для розвитку альтернативних методів фінансування, необхідно створити сприятливі умови для їх розвитку. Це може включати в себе [4]:

- упрощення процедур реєстрації та отримання дозволів на здійснення операцій краудфандингу, краудлендінгу та інших альтернативних методів фінансування. Це може зменшити витрати на реєстрацію та дозвіл, що зробить ці методи фінансування більш доступними для малих та середніх підприємств;

- розробка нормативно-правових актів, що регулюють діяльність краудфандингових платформ, криптовалютних бірж та інших альтернативних методів фінансування. Це сприятиме створенню стандартів та правил для діяльності таких платформ, що забезпечить захист інвесторів та знизить ризики шахрайства та фінансової неплатоспроможності;



Рис. 3.1. Рекомендації для НБУ та НКЦПФР щодо державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу [36]

– розвиток інфраструктури для розвитку альтернативних методів фінансування, таких як створення спеціалізованих фондів, краудфандингових платформ, криптовалютних бірж та інших фінансових установ, що сприятиме розвитку екосистеми таких методів фінансування;

– проведення інформаційно-освітніх заходів для населення щодо можливостей використання альтернативних методів фінансування, що

забезпечить підвищення обізнаності та розуміння процесів, що відбуваються на ринку;

– забезпечення безпеки використання альтернативних методів фінансування, шляхом розробки систем захисту від шахрайства.

Встановлення чітких правил інформаційної звітності є важливою складовою державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу. Це може включати в себе наступні заходи (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Встановлення чітких правил інформаційної звітності [35]

Правило	Характеристика
Розробка стандартів інформаційної звітності для учасників альтернативних фінансових ринків	Такі стандарти можуть включати в себе вимоги до форми та змісту звітності, періодичності її подання та інші важливі аспекти. Це забезпечить єдність та стандартизацію процесів обліку.
Забезпечення моніторингу за використанням отриманих коштів	Для цього можуть бути введені спеціальні механізми контролю та перевірки фінансової діяльності учасників альтернативних фінансових ринків, що забезпечать відстеження використання отриманих коштів та їх ефективного використання.
Створення єдиного реєстру учасників альтернативних фінансових ринків	Це може допомогти забезпечити єдність та стандартизацію процесів обліку, а також забезпечити більш ефективний моніторинг за діяльністю учасників.
Встановлення механізмів відповідальності за невиконання вимог щодо інформаційної звітності	Це може включати в себе введення штрафних санкцій для учасників, які не виконують вимоги щодо подання звітності, а також забезпечення контролю за їх діяльністю.

Забезпечення захисту прав інвесторів, які беруть участь в альтернативних фінансових операціях, є однією з головних задач державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу.

Для цього необхідно встановити чіткі правила регулювання інвестиційних проектів та механізмів компенсації в разі порушення прав.

Одним із механізмів захисту прав інвесторів є вимога до забезпечення прозорості та інформаційної доступності для всіх учасників проекту. Наприклад, забезпечення публічної інформації про умови проекту, вартість участі в проекті та його перспективи. Для цього можуть використовуватись різні інструменти, такі як веб-сайти проектів, засоби соціальних мереж тощо.

Окрім того, необхідно встановити механізми контролю за використанням коштів, зібраних у рамках проекту. Це дозволить забезпечити захист інвесторів від можливих ризиків, пов'язаних з маніпулюванням коштами та шахрайством.

Крім того, у разі порушення прав інвесторів необхідно забезпечити їм механізми компенсації, наприклад, шляхом відшкодування витрат або повернення внесків. Для цього можуть використовуватись різні правові і фінансові інструменти, наприклад, страхування, гарантійні фонди, судові процедури тощо.

Створення сприятливих умов для розвитку банківських технологій є однією з головних задач державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу. Зараз банківські додатки та інші інноваційні методи фінансування бізнесу стають все популярнішими, оскільки вони розширюють доступ клієнтів до банківських послуг.

Політика сприятливих розвитку банківських технологій включає [21]:

1. Регулювання банківських технологій. Держава повинна встановити чіткі правила та регуляції використання банківських технологій. Необхідно встановити механізми, які забезпечать стандартизацію процесів використання банківських технологій та моніторинг їх використання.

2. Стимулювання інвестицій у банківські технології. Для стимулювання інвестицій у банківські технології необхідно створювати спеціальні інвестиційні фонди та програми, які допоможуть фінансувати розробку та впровадження банківських технологій.

3. Підтримка стартапів. Держава повинна надавати підтримку стартапам, які розробляють банківські технології. Необхідно забезпечити стимули для розробників та допомогу у впровадженні їх проектів на ринок.

Забезпечення високого рівня кібербезпеки є однією з найважливіших складових державної політики у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу. У зв'язку зі зростаючою кількістю фінансових транзакцій, які здійснюються за допомогою інноваційних технологій, а також зі збільшенням кількості кібератак на фінансові установи, забезпечення кібербезпеки стає надзвичайно важливим завданням для держави.

Одним зі способів забезпечення кібербезпеки є встановлення стандартів безпеки, які повинні відповідати найвищим стандартам у галузі інформаційної безпеки. Ці стандарти повинні включати в себе вимоги до захисту даних, систем аутентифікації та авторизації, засобів захисту від зловмисних програм та інших загроз.

Окрім того, важливо проводити аудит систем кібербезпеки з метою виявлення можливих вразливостей та уразливих місць у системах. Такі аудити повинні проводитися регулярно та включати в себе перевірку не лише технічних, а й організаційних аспектів захисту інформації.

Крім того, необхідно забезпечити підвищений рівень кібербезпеки у фінансових установах шляхом забезпечення високого рівня кваліфікації фахівців, які працюють у цій галузі. Для цього можуть використовуватися різноманітні програми підвищення кваліфікації, тренінги та семінари.

Інноваційні методи фінансування, такі як краудфандинг, краудлендінг, криптовалюти та інші, потребують чіткого регулювання з боку законодавців для забезпечення стабільності та довіри до таких операцій.

Перш за все, необхідно визначити види операцій, які потребують регулювання, а також види операцій, які можуть бути здійснені без дозволу від регулюючих органів. Для того, щоб розробити ці правила, необхідно провести аналіз ризиків та переваг кожного виду інноваційних фінансових операцій.

Наступним кроком є включення інноваційних фінансових операцій до системи моніторингу за фінансовою діяльністю. Така система повинна забезпечувати стандартизацію процесів обліку, а також моніторинг за використанням отриманих коштів. Відповідно до законодавства, необхідно встановити механізми компенсації в разі порушення прав інвесторів.

Також важливим елементом є вдосконалення законодавства щодо кібербезпеки в фінансовій сфері. Законодавство повинно встановлювати стандарти безпеки і вимоги до кібербезпеки, а також передбачати механізми реагування на кібератаки. Регулюючі органи повинні проводити аудит систем кібербезпеки з метою забезпечення їх ефективності та відповідності встановленим стандартам.

Залучення до діалогу з представниками фінтех-індустрії та інших зацікавлених сторін є важливим елементом розвитку інноваційних методів фінансування. В процесі формування державної політики, необхідно враховувати потреби інноваційних компаній та підтримувати співпрацю з представниками фінтех-індустрії.

Для досягнення цієї мети необхідно організовувати консультації та діалоги з представниками інноваційних компаній та експертами в галузі фінансових технологій. Ці зустрічі можуть проходити у форматі круглих столів, семінарів, конференцій або просто інформаційної взаємодії.

Під час таких зустрічей представники державних органів та інші зацікавлені сторони можуть почути думки та ідеї про нові технології та потенційні виклики та ризики. Також можуть обговорюватись питання, які стосуються регулювання фінансових технологій, інвестиційної політики, кібербезпеки та інших питань.

Відкритість та співпраця з представниками фінтех-індустрії може привести до створення більш сприятливих умов для розвитку інноваційних методів фінансування. Такий діалог може допомогти у визначенні найбільш важливих потреб та проблем, а також в плануванні дій з покращення регулювання та розвитку інноваційних методів фінансування.

Розроблення програм підтримки інноваційних компаній, що діють у сфері альтернативних методів фінансування, може стати ефективним інструментом для стимулювання розвитку фінтех-індустрії та забезпечення більш широкого доступу до інноваційних фінансових продуктів для споживачів.

Програми підтримки можуть включати фінансову підтримку, таку як гранти та позики на вигідних умовах, а також консультаційну та інформаційну підтримку, яка допоможе компаніям розвиватися та збільшувати свою конкурентоспроможність. Також можуть бути створені спеціальні програми для підтримки розробки технологій кібербезпеки, які є особливо важливими для інноваційних фінансових компаній.

Підтримка інноваційних компаній може бути здійснена за рахунок державного бюджету або за участю приватних інвесторів. Крім того, можуть бути розроблені спеціальні інвестиційні фонди для фінансування інноваційних компаній, що діють у сфері альтернативних методів фінансування.

Важливо зазначити, що програми підтримки повинні бути розроблені з урахуванням потреб та особливостей інноваційної фінтех-індустрії, а також з метою забезпечення максимальної ефективності використання виділених коштів. Для цього можуть бути залучені фахівці з інноваційної галузі та визнані експерти у сфері фінансів та інвестицій.

Регулювання криптовалют та інших цифрових активів є важливою складовою розвитку цифрової економіки. Наразі, відсутність однакових та чітких стандартів регулювання у різних країнах світу створює значні проблеми для розвитку цифрових активів.

Основними завданнями регулювання цифрових активів є захист інвесторів, попередження фінансових злочинів, забезпечення стабільності ринку та запобігання використанню криптовалют та інших цифрових активів для фінансування тероризму та інших злочинів.

Необхідно розробити чіткі правила та процедури регулювання цифрових активів з урахуванням міжнародних стандартів та кращих практик у цій галузі. Для цього можна використати досвід країн, які вже розробили свої правила та стандарти регулювання цифрових активів. Важливо також включити у процес розробки правил та процедур представників криптовалютної та блокчейн індустрії, щоб забезпечити максимально можливий рівень прозорості та справедливості.

Регулювання цифрових активів повинно включати в себе вимоги до кібербезпеки, захисту конфіденційної інформації та забезпечення дотримання прав інвесторів. Крім того, необхідно забезпечити ефективну систему моніторингу за діяльністю компаній, які пропонують цифрові активи для інвестування, щоб попереджувати можливі шахрайські дії та фінансові злочини.

Посилення міжнародного співробітництва у сфері інноваційних методів фінансування має на меті забезпечити взаєморозуміння між країнами щодо регулювання та розвитку фінансових технологій. Це стане можливим за умови залучення до діалогу міжнародних організацій, таких як Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, Група фінансової діяльності G20 та інших, для обговорення спільних питань.

Одним з головних завдань міжнародного співробітництва у цій галузі є узгодження різних підходів до регулювання фінансових технологій між країнами. Це допоможе підвищити ефективність регулювання та запобігти міжнародним конфліктам у цій сфері.

Крім того, міжнародне співробітництво може стати важливим інструментом підтримки інноваційних компаній, що діють у сфері альтернативних методів фінансування. Залучення фінансових ресурсів та консультацій з міжнародних джерел може значно підвищити конкурентоспроможність цих компаній та сприяти їх розвитку на міжнародному рівні.

Отже, посилення міжнародного співробітництва у сфері інноваційних методів фінансування є важливим кроком у забезпеченні сталого розвитку фінансової системи, захисті прав споживачів та підтримці інноваційного бізнесу.

3.2. Розширення доступу бізнесу до інноваційного фінансування: практичні рекомендації

Розширення доступу бізнесу до інноваційного фінансування передбачає збільшення можливостей для бізнесу отримувати фінансову підтримку для реалізації своїх інноваційних ідей та проектів. Український бізнес може розширити доступ до інноваційного фінансування, використовуючи наступні практичні рекомендації:

Таблиця 3.2

Практичні рекомендації українському бізнесу для розширення доступу до інноваційного фінансування [6]

Рекомендація	Сутність
Використання інноваційних фінансових інструментів	бізнес може використовувати інноваційні фінансові інструменти, такі як криптовалюти, блокчейн технології, фінтех-платформи, розумні контракти тощо. Ці інструменти можуть забезпечити швидше, дешевше та більш ефективне фінансування
Взяття участі в програмах державної підтримки	уряди можуть запроваджувати програми державної підтримки для стимулювання інноваційного розвитку. Бізнес повинен бути в курсі таких програм і брати у них участь
Взяття участі в інкубаторах та акселераторах	бізнес може взяти участь в інкубаторах та акселераторах, які надають фінансову та експертну підтримку для розвитку стартапів та інноваційних проектів

Продовження таблиці 3.2

Рекомендація	Сутність
Використання краудфандингу	краудфандинг - це процес збору грошей від багатьох людей через Інтернет. Цей метод може бути ефективним способом залучення

	фінансування для інноваційних проектів
Підвищення інвестиційної привабливості	бізнес повинен підвищувати свою інвестиційну привабливість шляхом покращення своїх фінансових показників, ефективної роботи з клієнтами та партнерами, впровадження нових технологій та зміцнення свого бренду
Розвиток мережі контактів	бізнес повинен розвивати свою мережу контактів, зокрема, з представниками фінансових інституцій, інвесторами та іншими стейкхолдерами. Це може допомогти залучати інформацію про можливості фінансування та підвищувати свою відомість у фінансовому середовищі
Впровадження рейтингових систем	бізнес може впроваджувати рейтингові системи, які допоможуть залучати інвесторів та інші стейкхолдери, які шукають надійність та стабільність в своїх інвестиціях
Розробка бізнес-планів та презентацій	бізнес повинен мати ясний бізнес-план та презентацію свого проекту для привернення уваги потенційних інвесторів та фінансових інституцій
Підвищення фінансової грамотності	бізнес повинен підвищувати свою фінансову грамотність, щоб краще розуміти інноваційні фінансові інструменти та залучення фінансування
Використання міжнародного досвіду	бізнес може використовувати міжнародний досвід у сфері інноваційного фінансування, зокрема, з країн, де вже успішно використовуються інноваційні фінансові інструменти

Звичайно, використання інноваційних фінансових інструментів пов'язане з певними ризиками та викликами, зокрема з ризиком кібератак та інших видів злочинної діяльності, а також з необхідністю підвищення рівня кваліфікації фахівців у галузі фінансів та технологій. Тому, при використанні інноваційних фінансових інструментів, бізнес повинен бути дуже обережним та враховувати всі можливі ризики та виклики. Однак, якщо використовувати їх з розумінням та відповідальністю, ці інструменти можуть стати потужним засобом для забезпечення ефективного фінансування та розвитку бізнесу.

Взяття участі в програмах державної підтримки є одним із ефективних способів забезпечення інноваційного розвитку бізнесу. Державні програми підтримки зазвичай передбачають фінансову допомогу для компаній, що займаються інноваційними проектами, а також надають різноманітні послуги для забезпечення успішного розвитку бізнесу. Наприклад, такі програми можуть передбачати [11]:

- надання фінансової допомоги для проведення науково-дослідних робіт та впровадження інноваційних рішень;
- підтримка в проведенні маркетингових досліджень, що допомагає розробити та запровадити нові продукти на ринку;
- організація навчальних курсів та тренінгів для підвищення кваліфікації співробітників, які займаються інноваційними проектами;
- надання консультаційних послуг щодо захисту прав на інтелектуальну власність та розвитку маркетингових стратегій;
- участь у різноманітних інноваційних програмах, що дозволяє взаємодіяти з іншими компаніями та науковими установами, а також забезпечує доступ до новітніх технологій та знань.

Отже, взяття участі в програмах державної підтримки може допомогти бізнесу забезпечити фінансову та організаційну підтримку для успішного розвитку інноваційних проектів. Важливо мати належні знання та розуміння умов програм та взаємодіяти з правильними державними органами для ефективного використання таких можливостей.

Інкубатори та акселератори - це організації, які забезпечують стартапам та інноваційним підприємствам не тільки фінансову підтримку, але й експертну, технічну та менторську допомогу. Їх метою є допомогти новим компаніям пройти шлях від ідеї до успішного бізнесу, надаючи їм доступ до потрібних ресурсів та зв'язків.

Інкубатори частіше фокусуються на стартапах, які знаходяться на початковому етапі розвитку та ще не мають досвіду ведення бізнесу. Вони надають приміщення для розробки та тестування продукту, консультації експертів та наставників, а також підтримку з приводу фінансового планування та управління.

Акселератори, з іншого боку, зазвичай працюють з компаніями, які вже мають продукт та перші прибутки. Вони надають можливості для залучення

інвестицій та сприяють швидкому розвитку бізнесу, зокрема, шляхом забезпечення доступу до мережі зв'язків та експертів.

Для бізнесу, який займається інноваційними проектами, взяття участі в інкубаторах та акселераторах може бути важливим чинником успіху. Це може забезпечити необхідну підтримку, щоб розвинути проект та вивести його на новий рівень. Крім того, це може забезпечити доступ до ресурсів та зв'язків, які можуть допомогти вирішити питання фінансування та розвитку бізнесу.

Підвищення інвестиційної привабливості - це процес, спрямований на залучення додаткових інвестицій у бізнес шляхом створення сприятливого середовища для інвесторів. Це може включати в себе:

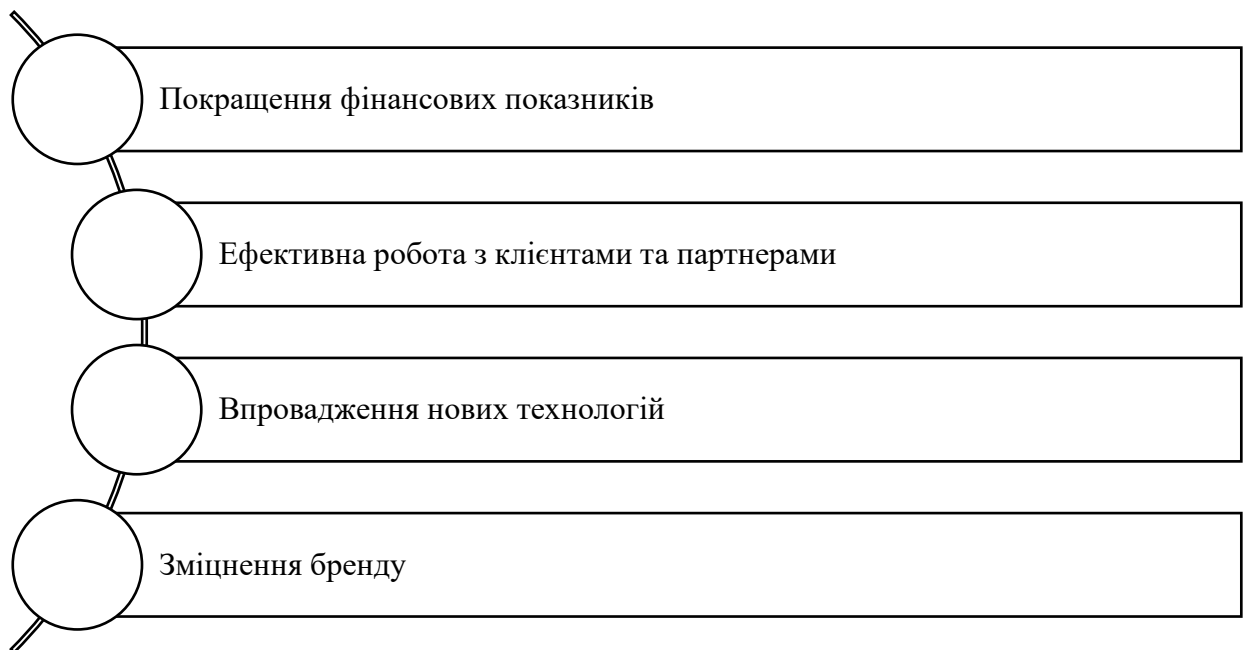


Рис. 3.2. Шляхи підвищення інвестиційної привабливості [23]

1. *Покращення фінансових показників* - Бізнес повинен вдосконалювати свої фінансові показники, щоб показати інвесторам свою стабільність та прибутковість. Це може бути досягнуто шляхом зменшення витрат, збільшення обсягу продажів, залучення більш дешевого фінансування, тощо.

2. *Ефективна робота з клієнтами та партнерами* - Розвиток мережі контактів є важливим аспектом для бізнесу. Через свої контакти, бізнес може отримати цінну інформацію про можливості фінансування, дізнатися про

інвестиційні проекти та програми державної підтримки, а також знайти потенційних інвесторів та партнерів. Це можна зробити шляхом участі у виставках та конференціях присвячених галузі підприємства чи інноваціям в галузі фінансів. Крім того, важливо розробляти та підтримувати стійкі відносини з клієнтами та партнерами, оскільки це може допомогти створити позитивну репутацію та збільшити інвестиційну привабливість бізнесу. Це можна зробити, наприклад, шляхом надання якісних послуг, розвитку довіри та відкритості у відносинах з клієнтами та партнерами, а також застосування ефективних комунікаційних стратегій.

3. Впровадження нових технологій - Використання новітніх технологій котрі допомагають перевершити конкурентів у показниках продуктивності позитивно впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Також, участь у різних рейтингових системах від фінансових інституцій та бізнесів може бути корисним для бізнесу, оскільки це допоможе залучати інвесторів та інших стейкхолдерів, які шукають надійність та стабільність в своїх інвестиціях. Рейтингова система може оцінювати різні аспекти бізнесу, такі як фінансову стійкість, рентабельність, технічну компетентність та репутацію на ринку.

4. Зміцнення бренду – Робота над брендом компанії значно впливає на популярність компаній в очах споживачів. Чим вище популярність компанії та міцніший бренд тим більш лояльними є клієнти та швидше зростає клієнтська база. Таким чином, зростає потенційний прибуток котрий може отримати бізнес. Це особливо важливий показник для стартапів та молодого бізнесу, коли підприємство ще не здатно демонструвати стійкі фінансові показники.

Розширення доступу українського бізнесу до інноваційного фінансування можливе за умови правильного планування та використання практичних рекомендацій, наведених вище. Важливо бути в курсі нових тенденцій та технологій у сфері фінансів та бути готовим до швидкого адаптування до змін.

3.3. Заходи щодо запровадження інноваційних методів фінансування бізнесу у фінансових установах

Інноваційні методи фінансування бізнесу є важливим інструментом для розвитку економіки і підтримки підприємництва. У фінансових установах такі методи можуть включати наступні підходи: краудфандинг, фінансування ризикового капіталу, фінансування криптовалютами, фінансування за допомогою блокчейн-технологій, фінансування за допомогою штучного інтелекту та фінансування за допомогою інтернету речей. Краудфандинг та криптовалюти вже були розглянуті у попередніх розділах. Тому перейдемо до розгляду інших інноваційних методів фінансування бізнесу у фінансових установах.

Фінансування ризикового капіталу є одним з найбільш інноваційних методів фінансування, який може допомогти стартапам та молодим компаніям з високим потенціалом зростання отримати необхідний капітал для розвитку та розширення своєї діяльності.

Однією з переваг фінансування ризикового капіталу є те, що він дає змогу залучити капітал на ранніх стадіях розвитку компанії, коли інші джерела фінансування можуть бути недоступними або занадто дорогими. Крім того, фонди ризикового капіталу можуть надати не тільки фінансову підтримку, а й експертну допомогу та зв'язки в галузі, що може бути важливим для успішного розвитку бізнесу [33].

Проте, варто зазначити, що фінансування ризикового капіталу пов'язане зі значними ризиками як для інвесторів, так і для компаній-реципієнтів. З одного боку, інвестори ризикового капіталу зазвичай очікують високих доходів на свої інвестиції, що може призвести до тиску на компанії на досягнення швидкого зростання та виходу на ринок. З іншого боку, компанії-реципієнти ризикового капіталу можуть втратити контроль над

своїм бізнесом через відчуження частини своїх акцій та залучення зовнішніх інвесторів.

Блокчейн-технологія є децентралізованою базою даних, що дозволяє зберігати та передавати інформацію без посередництва централізованих організацій. У фінансових операціях, блокчейн дозволяє створювати безпечні та надійні транзакції, зменшуючи ризики обману та шахрайства.

Фінансування за допомогою блокчейн-технологій може здійснюватися за допомогою проведення ініціальної пропозиції монет (Initial Coin Offering, ICO) або проведення ініціального представлення токенів (Initial Token Offering, ITO). У випадку ICO, компанія випускає токени на базі блокчейн-платформи та пропонує їх в обмін на криптовалюти, наприклад, біткоіни або ефір. У випадку ITO, токени випускаються на платформі, що забезпечує відповідну функціональність та обмінюються на реальні гроші або криптовалюти.

Фінансування за допомогою блокчейн-технологій може мати багато переваг для компаній та інвесторів. Наприклад, цей метод може зменшити вартість транзакцій, підвищити швидкість та ефективність обробки операцій, збільшити розмір та доступність ринків капіталу та забезпечити більшу прозорість та безпеку в операціях.

Однак, фінансування за допомогою блокчейн-технологій має й свої виклики та ризики. Зокрема, регуляторні аспекти можуть бути невизначеними, а ризики кібербезпеки можуть стати великими. Також, після проведення ICO чи ITO, ціна токенів може значно знизитися, що може зменшити обсяг фінансування та наявного капіталу у бізнесу.

Фінансування з допомогою штучного інтелекту є однією з найбільш інноваційних технологій, що можуть забезпечити фінансові установи більш точним та ефективним аналізом фінансових даних та знизити ризик невдач у кредитному портфелі [27].

Процес фінансування може бути автоматизований шляхом використання алгоритмів машинного навчання для оцінки кредитного ризику

та прогнозування платіжної здатності позичальника. Штучний інтелект може аналізувати великі обсяги даних про фінансові показники, соціальні мережі, інші джерела інформації про бізнес та позичальника, що дозволяє банкам та іншим фінансовим установам зробити більш обґрунтовані та точні рішення.

Штучний інтелект також може допомогти покращити процеси управління ризиками, виявлення шахраїв та запобігання фінансовому шахрайству, що є дуже важливим для фінансових установ.

Однією з головних переваг фінансування з допомогою штучного інтелекту є швидкість та ефективність процесу. Використання штучного інтелекту дозволяє фінансовим установам знизити витрати на персонал, збільшити точність прийняття рішень та знизити час вирішення питань про фінансування.

Однак, необхідно зазначити, що штучний інтелект не може замінити повністю людський фактор у прийнятті рішень про фінансування. Важливо забезпечити баланс між використанням технологій та експертної думки, щоб забезпечити оптимальне прийняття рішень.

Фінансування з допомогою інтернету речей (IoT) базується на використанні різноманітних датчиків та пристроїв, що дозволяють збирати дані про виробничі процеси, обладнання та інфраструктуру компанії. Ці дані аналізуються з використанням алгоритмів машинного навчання, що дозволяє підприємствам здійснювати швидке та точне прийняття рішень.

Одним з прикладів застосування фінансування з допомогою IoT є використання датчиків для моніторингу енергоефективності виробничих процесів. Компанії можуть збирати дані про використання енергії в різних ділянках свого виробництва та виявляти області, де можна заощадити енергію та зменшити витрати. На основі цих даних компанії можуть залучати фінансування для встановлення більш ефективного обладнання та вдосконалення своїх виробничих процесів [29].

Інший приклад - використання датчиків для моніторингу якості продукції та її упаковки. Це може допомогти підприємствам зменшити

кількість бракованої продукції та покращити її якість. На основі даних, що збираються з датчиків, компанії можуть залучати фінансування для розробки нових технологій виробництва, що дозволять поліпшити якість та ефективність виробництва.

Окрім цього, фінансування з допомогою IoT може бути корисним для підприємств, що займаються логістикою та транспортуванням товарів.

У таблиці 3.3. наведена матриця за типами фінансових установ (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди, венчурні фонди, фінансові компанії) і інноваційними методами фінансування.

Таблиця 3.3

Матриця за типами фінансових установ та інноваційними методами фінансування

	Банки	Страхові компанії	Інвестиційні фонди	Венчурні фонди	Фінансові компанії
Краудфандинг	-	-	+	+	+
Peer-to-peer	-	-	+	+	+
Angel-інвестиції	-	-	-	+	+
IPO	-	-	-	-	+
Сек'ютаризація	+	+	+	+	+
Деривативи	+	+	+	+	+

Фінансовій установі, для того, щоб запровадити інноваційні методи фінансування якнайшвидше, необхідно:

Завершити детальне дослідження різних інноваційних методів фінансування, таких як краудфандинг, пір-ту-пір платформи, ангельські інвестиції, корпоративні венчурні фонди тощо. Зрозуміти, які методи найбільш підходять для конкретних фінансових установ.

Установити внутрішні команди або відділи, відповідальні за впровадження інноваційних методів фінансування. Ці команди повинні мати достатні ресурси та повноваження для впровадження та керування цими методами.

Встановити партнерські відносини з існуючими інноваційними платформами, що надають послуги краудфандингу або пір-ту-пір фінансування. Це дозволить фінансовим установам швидко впровадити ці методи без необхідності розробки власних платформ.

Найняти або навчити фахівців, які мають досвід роботи з інноваційними методами фінансування. Це може включати спеціалістів з краудфандингу, аналітиків ризику, експертів з венчурного капіталу тощо. Вони забезпечать ефективне впровадження та управління інноваційними методами.

Сприяти розробленню та ухваленню відповідних законодавчих актів, що регулюють інноваційні методи фінансування. Це створить чіткі рамки для їх використання та захист інвесторів.

Провести освітні заходи та інформаційні кампанії для своїх клієнтів та широкої громадськості, щоб пояснити переваги інноваційних методів фінансування та популяризувати їх використання.

Важливо розуміти, що впровадження інноваційних методів фінансування може вимагати часу та зусиль, але з правильною стратегією та підтримкою, це може стати значним фактором у розвитку фінансових установ.

Висновки до розділу 3

Отже, державна політика у сфері регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу включає в себе впровадження стандартів безпеки та кіберзахисту, використання інноваційних технологій, створення спеціалізованих підрозділів для моніторингу та регулювання інноваційних фінансових операцій, розроблення та впровадження програм фінансової підтримки для інноваційних компаній, участь у міжнародних форумах та конференціях, розроблення та впровадження відповідних законодавчих та нормативно-правових актів.

НБУ та НКЦПФР можуть виконувати важливі заходи для реалізації цієї політики. Регулювання інноваційних методів фінансування бізнесу має на меті забезпечити ефективність, безпеку та стабільність фінансової системи країни, а також сприяти розвитку інноваційного бізнесу та зміцненню позицій країни на міжнародному ринку. Важливим елементом реалізації цієї політики є співпраця з міжнародними організаціями та обмін досвідом з партнерами з інших країн.

Інноваційне фінансування може стати важливим джерелом фінансування для українського бізнесу, особливо для стартапів та інноваційних проєктів. Для того, щоб залучити інноваційне фінансування, бізнес повинен мати ясний бізнес-план та презентацію свого проєкту, бути готовим до співпраці з інвесторами та іншими стейкхолдерами, розробляти інноваційні фінансові інструменти та підвищувати свою фінансову грамотність.

Інноваційні методи фінансування можуть допомогти фінансовим установам покращити ефективність та якість своїх послуг, а також забезпечити конкурентну перевагу на ринку. Зокрема, методи, такі як краудфандинг, фінансування за допомогою штучного інтелекту, платформи блокчейн-контрактів та фінансування за допомогою інтернету речей, можуть допомогти фінансовим установам прискорити процеси кредитування, забезпечити більш ефективний моніторинг та контроль, а також забезпечити високу прозорість та безпеку у фінансових транзакціях.

Проте, перед тим, як запроваджувати будь-який інноваційний метод фінансування, важливо провести детальний аналіз ризиків та переваг, а також забезпечити належний рівень захисту особистої та конфіденційної інформації клієнтів. Крім того, фінансові установи мають враховувати регулятивні вимоги та стандарти безпеки, щоб забезпечити високу якість та надійність своїх послуг.

ВИСНОВКИ

1. Інноваційні методи фінансування є більш ризикованими підходами до залучення та використання фінансових ресурсів для підтримки інноваційних проектів і бізнесів. Вони відрізняються від традиційних методів фінансування, таких як банківські кредити або власний капітал, тим, що пропонують нові підходи до залучення коштів та розподілу ризику.

2. Перелік інноваційних методів фінансування включає:

- Краудфандинг - залучення коштів від широкої публіки через онлайн-платформи, де багато людей невеликими сумами інвестують у проекти або продукти, отримуючи взамін певні вигоди або частку в компанії.
- Інвестиційні ангели - фінансування інноваційних стартапів приватними інвесторами (ангелами), які надають капітал, досвід та менторство підприємцям.
- Венчурний капітал - інвестиції у компанії на ранніх стадіях розвитку, зазвичай з великим потенціалом росту, з метою отримання частки власності та отримання прибутку в майбутньому.
- Корпоративний венчурний капітал - інвестиції в інноваційні проекти компаній-корпорацій, що сприяють їх стратегічному розвитку та диверсифікації.
- Інкубатори та акселератори - організації, що надають інноваційним стартапам фінансову підтримку, коучинг, менторство та доступ до ресурсів для їх швидкого розвитку.
- Корпоративні інноваційні фонди - створення внутрішніх фондів у великих компаніях для фінансування та розвитку внутрішніх інноваційних проектів.

3. Переваги інноваційних методів фінансування порівняно з традиційними:

- більший доступ до капіталу - інноваційні методи можуть дати можливість залучити кошти від широкого кола інвесторів або спеціалізованих фондів, що розширює можливості фінансування для бізнесу;

- можливість залучити експертизу: деякі методи фінансування, такі як інвестиційні ангели та венчурний капітал, часто надають додаткову підтримку та консультації, що сприяють розвитку бізнесу;
- розподіл ризику: інноваційні методи можуть зменшити ризик для бізнесу, оскільки вони можуть передавати частину ризику інвесторам або партнерам.

4. Недоліки інноваційних методів фінансування можуть включати:

- вищі вимоги щодо прозорості та звітності: інвестори вимагають більшої прозорості та звітності щодо використання фінансових ресурсів, що може створювати додаткове навантаження для бізнесу;
- втрата контролю: залучення зовнішніх інвесторів може призвести до втрати частки власності та контролю над бізнесом;
- високі вимоги до потенційного росту: інвестори, які залучаються через інноваційні методи фінансування, можуть мати високі очікування щодо потенційного росту і швидкості повернення коштів.

5. Конкретні пропозиції для влади і бізнесу по розвитку інноваційних методів фінансування можуть включати:

- Стимулювання розвитку краудфандингових платформ та створення сприятливого законодавства для регулювання цих процесів. Цьому можуть сприяти міністерство цифрової трансформації та університети.
- Створення інкубаторів та акселераторів, які надають фінансову, організаційну та консультаційну підтримку інноваційним стартапам. Цьому можуть сприяти банки, університети, великі корпорації.
- Залучення приватного сектору до розвитку інноваційних фондів та сприяння їх співпраці з урядовими програмами. Цьому можуть сприяти Верховна Рада та міністерство освіти та науки.
- Розробка програм підтримки для інвестиційних ангелів та венчурного капіталу для залучення інвестицій у інноваційні проекти. Цьому можуть сприяти Верховна Рада та міністерство освіти та науки.

- Забезпечення освіти та навчання підприємців щодо інноваційних методів фінансування та їх переваг. Цьому можуть сприяти банки, міністерство освіти та науки, міністерство цифрової трансформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні - проблеми, перешкоди і можливості. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>
2. Балацька А. Сутність фінансового механізму розвитку малого та середнього бізнесу. *Економічний аналіз*. 2020. Том. 30. № 1. С. 7-14
3. Бахур Н.В. Краудфандинг та краудсорсинг як інструменти стимулювання розвитку регіонів та громад. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2021/87.pdf
4. Варфоломеєва В.О. Фінансування інноваційної діяльності як чинник розвитку малого підприємництва. *Вісник Української академії банківської справи*. 2006. № 2. С. 113-118
5. Великий Ю.М., Чвартацька О.В. Теоретичні основи фінансового планування та прогнозування на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/3.pdf
6. Внукова Н.М. Активізація розширення доступу до засобів фінансування реалізації інноваційних проєктів малого та середнього підприємництва. *Право та інновації*. 2020. № 2 (30). С. 17-23
7. Гвоздь М.Я., Бондаренко Ю.Г., Кулиняк І.Я. Краудфандинг як інструмент залучення коштів для фінансування стартап-проєктів: аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 43. С. 131-136
8. Діджиталізація бізнесу: сьогодення і майбутнє. Збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 28 січня 2021 року). К.: «Хай-Тек Прес», 2021. 88 с.
9. Дюк А.А. Краудфандинг як механізм розвитку соціального підприємництва. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. №18. с. 43-48

- 10.Іващенко А.І., Поліщук Є.А., Дибя О.М. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 34-39
- 11.Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.
- 12.Кльоба Л.Г., Добош Н.М., Сорока О.П. Впровадження фінансових технологій – стратегічний напрям розвитку банків. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/130.pdf
- 13.Ковальчук К.Ф. Ковальчук, Козенкова Н.П. Мережеві методи фінансування діяльності інноваційних підприємств. *Економічний вісник*. 2017. № 4. С. 142-153
- 14.Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Використання краудфандінгу як інструменту фінансування інноваційних проєктів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №15. С. 14-20
- 15.Лазоренко Т., Шолом І. Діджиталізація як основний фактор розвитку бізнесу. *Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи»*. 2020. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201186>
- 16.Лісова Р.М. Вплив діджиталізації на бізнес-моделі: етапи та інструменти цифрової трансформації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 24. ч. 2. С. 114-118
- 17.Малишко Є.О. Діджиталізація на фінансовому ринку: переваги та недоліки. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1372/1325>
- 18.Монтрін І.І., Танська Л.В. Стартапи: теоретико-методичні аспекти розвитку інноваційного бізнесу. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2021/92.pdf

- 19.Насібова О.В., Івашкевич І.О. Теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 30. С. 185-190
- 20.Нежиборець, В. Закордонний досвід державної підтримки венчурної діяльності. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2012. № 4. С. 83-88
- 21.Паламаренко Я.В. Концептуальні положення державного регулювання інноваційних процесів. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 4. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/58.pdf
- 22.Палійчук Є.С., Федоров Р.К. Основні перешкоди розвитку стартапів України. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/102.pdf
- 23.Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 3. С. 68-73
- 24.Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 172-182
- 25.Подолька Н.С. Соціальні практики краудфандингових платформ у рамках видавничої справи та журналістики: монографія. Суми: Сумський державний університет, 2018. 103 с.
- 26.Притуляк Н.М. Венчурне фінансування інноваційної діяльності (теоретичний аспект). *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 8. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2013/5.pdf
- 27.Рубанов П.М. Fintech інновації як детермінанти розвитку національної економіки: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством; 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Сумський державний університет, Суми, 2020. 408 с.

28.Савицька О.М., Салабай В.О. Особливості діджиталізації бізнесу компанії в умовах розвитку індустрії 4.0. *Ефективна економіка*. 2020. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/67.pdf

29.Соляник Л.Г., Цуркан І.М., Гудим М.О. Особливості фінансування бізнесу в контексті світових тенденцій використання fintech інновацій на ринку капіталу. *Економічний вісник*. 2021. № 3. С. 75-86

30.Соляник Л.Г., Цуркан І.М., М.О. Гудим. Особливості фінансування бізнесу в контексті світових тенденцій використання fintech інновацій на ринку капіталу. *Економічний вісник*. 2021. № 3. С. 75-86

31.Фінанси бізнесу / [Ситник Н. С., Стасишин А. В., Попович Д.В., Сич О.А. та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: Видавництво «Апріорі», 2019. 432 с.

32.Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії [Електронний ресурс] : зб. Матеріалів І Міжнародної науково-практичної конференції ;7 грудня 2016 року, м. Київ. К. : КНЕУ, 2016. 239 с.

33.Фінансові новації для ведення бізнесу в сучасних умовах: Збірник тез доповідей та матеріалів учасників круглого столу студентського Науково-практичного гуртка фінансів і бізнесу кафедри фінансового менеджменту. – 18 травня 2022 р. – Львів: ФУФБ, 2022. 67 с.

34.Шаповалова Д.Р. Огляд правових аспектів краудфандингових відносин в Україні та світі. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 7. С. 498-502

35.Шевчук С.В. Державне регулювання як важливий фактор активізації інноваційних процесів у країні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 632-642

36.Юринець З.В., Петрух О.А. Державне регулювання та фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 6. С. 79-82

37.Acorns. *Official web-site*. URL: <https://www.acorns.com/>

38. Affirm. *Official web-site*. URL: <https://www.affirm.com/>
39. Airbnb. *Crunchbase*.
URL: https://www.crunchbase.com/organization/airbnb/company_financials
40. Directive 2009/65/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities (UCITS) URL: http://ec.europa.eu/finance/investment/ucits-directive/index_en.htm. (Accessed: 12.12.2020).
41. Equity Crowdfunding – Oculus. *Crunchbase*.
URL: https://www.crunchbase.com/funding_round/oculus-vr-equity-crowdfunding--70ca5f66
42. Fundbox. *Official web-site*. URL: <https://fundbox.com/>
43. Investment company act of 1940. URL: <https://www.sec.gov/about/laws/ica40.pdf>. (Accessed: 17.12.2020).
44. Investment company Factbook 2016. URL: https://www.ici.org/pdf/2016_factbook.pdf. (Accessed: 09.12.2020).
45. Kabbage. *Official web-site*. URL: <https://www.americanexpress.com/en-us/business/blueprint/>
46. LendingClub. *Official web-site*. URL: <https://www.lendingclub.com/>
47. Marchenko, N. A., Iurchenko M.Y. Features and prospects of venture financing in Ukraine. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 1 (9). С. 169-175.
48. Revolut. *Official web-site*. URL: <https://www.revolut.com/>
49. Robinhood. *Official web-site*. URL: <https://robinhood.com/>
50. Sabia L., Bell R., Bozward D. Using equity crowdfunding to build a loyal brand community: The case of Brewdog. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. 2022. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/14657503221086101>
51. Science and Engineering Indicators. 2004.
52. Square Capital. *Official web-site*. URL: <https://www.squarecapitalgroup.com/>

53.Square. *Official web-site*. URL: <https://squareup.com/us/en>

54.Stripe. *Official web-site*. URL: <https://stripe.com/>

55.TransferWise. *Official web-site*. URL: <https://wise.com/>

56.Uber.

Crunchbase.

URL: https://www.crunchbase.com/organization/uber/company_financials

57.Venture impact 2004. Venture capital benefits for the U.S. economy,
Global *Insight*.