

*Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**

*Тема: Інвестування екопроектів як процес розвитку підприємницької діяльності в Україні.*

*Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Освітня програма 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*

*Завідувач кафедри: \_\_\_\_\_ /Карінцева О.І./*

*Керівник роботи: \_\_\_\_\_ /Зубко К.Ю./*

*Виконавець: \_\_\_\_\_ /Демченко А.С./  
П.І.Б.*

*Група: \_\_\_\_\_ ПЕ-71  
шифр*

**Суми 2021**

## ЗМІСТ

	С.
РЕФЕРАТ.....	4
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ.....	7
1.1 Концепція зеленої економіки в сучасних умовах .....	7
1.2 Зарубіжний досвід реалізації еко-інновацій.....	10
РОЗДІЛ 2 ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ФІНАНСУВАННЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙ.....	17
2.1 Використання краудфандінга в стартап еко-проектів.....	17
2.2 Проведення краудфандінгової кампанії .....	20
2.3 Аналіз крауд-проекту «Фермер».....	23
РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ В ОБЛАСТІ СТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ.....	29
3.1 Організація венчурного фінансування.....	29
3.2 Проблеми та перспективні напрямки їх вирішення при фінансуванні еко-інновацій .....	34
ВИСНОВКИ.....	38
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	40

## РЕФЕРАТ

*Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.* Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, який містить 30 найменування. Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 42 с., у тому числі 7 таблиць, 3 рисунки.

*Мета роботи.* Метою роботи є виявлення основних принципів підтримки еко-інновацій новими формами фінансування та розробка рекомендацій по їх розвитку .

Для досягнення зазначеної мети були поставлені і вирішені наступні завдання:

- дослідити тенденції еко-інновацій в Україні;
- виявити методи залучення нових форм фінансування в еко-інновації в Україні;
- проаналізувати такі існуючі в світовій практиці методи і підходи до інвестування інновацій, як венчурне фінансування і краудфандінг;
- рекомендувати перспективні напрямки фінансування еко-інновацій.

*Предметом дослідження* є організаційно - економічні відносини, що складаються в процесі формування системи підтримки екологічно орієнтованих інвестиційних проектів.

*Об'єктом дослідження* є система підтримки еко-інновацій.

Методологічною основою роботи є загальнонаукові методи і прийоми, такі як наукова абстракція, угруповання, класифікація, порівняння, індукція, дедукція, аналіз, синтез та інші.

У першому розділі представлена концепція зеленої економіки в сучасних умовах, досліджено зарубіжний досвід реалізації еко-інновацій.

У другому розділі був проведений аналіз сучасних фінансових форм на підтримку еко-інновацій, розроблений крауд-проект «Фермер».

У третьому розділі запропоновані рекомендації щодо вдосконалення системи інвестування в області створення і використання екологічних інновацій.

*Ключові слова:* еко-інвестиції, еко-проект, інвестиції, краудфандінг.

## ВСТУП

Стратегічна мета державної політики в області екологічного розвитку це вирішення соціально-економічних завдань, що забезпечують екологічно орієнтований шлях зростання економіки, збереження сприятливого навколишнього середовища. Досягнення поставлених цілей багато в чому зумовлюється вкладенням інвестицій в екологічно безпечне природокористування, що вимагає розробки методології організації залучення інвестицій в реалізацію екологічно орієнтованих інноваційних проектів і програм. Реалізація таких проектів є засобом диверсифікації економіки, що сприяє впровадженню найкращих доступних екологічно чистих технологій.

Еко-інновації є особливим типом інновацій, імплементація яких дозволяє забезпечити досягнення екологічних цілей і цілей економічного росту. Найбільш затребуваними є еко-інновації в галузях економіки, що мають найбільший негативний вплив на навколишнє середовище і вимагають не стільки масштабного фінансового потоку, скільки нових стимулів і інструментів фінансування інновацій, з концентрацією переважно на ранніх стадіях розвитку бізнесу.

У зв'язку зі специфікою еко-інновацій, склалася очевидна потреба в альтернативних інструментах фінансування, таких як краудфандінг, який об'єднав в собі досягнення відкритості інтернет-простору і можливість задіяти вільні фінансові ресурси населення, венчурне фінансування, фінансування від бізнес-ангелів.

У зв'язку з цим доцільно обґрунтувати теоретичні та методичні положення, що визначають вимоги до нових інструментів фінансування інновацій, адекватним сучасним економічним та інформаційним умовам.

Теоретичну і методологічну основу дослідження склали праці вітчизняних і зарубіжних вчених в області світової економіки, еко-інновацій та

інвестиційної діяльності: А. Адам, О.Векич, В. Геєць, С.Ілляшенко, О. Квактун, Т. Чайка та ін. [1-4].

Методологічну базу дослідження сформували загальнонаукові принципи і методи дослідження, які передбачають системний і діалектичний підходи до дослідження проблем фінансування еко-інновацій. Безпосередньо в процесі дослідження застосовані такі загальнонаукові методи і прийоми, як наукова абстракція, угруповання, класифікація, порівняння, індукція, дедукція, аналіз, синтез та інші.

Мета даної роботи полягає у виявленні основних принципів підтримки еко-інновацій новими формами фінансування та розробці рекомендацій по їх розвитку .

Виходячи з мети були поставлені і вирішені наступні завдання дослідження:

- досліджено тенденції еко-інновацій в Україні;
- виявлені методи залучення нових форм фінансування в еко-інновації в Україні;
- здійснений аналіз таких існуючих в світовій практиці методів і підходів до інвестування інновацій, як венчурне фінансування і краудфандінг;
- рекомендовано перспективні напрямки фінансування еко-інновацій.

Предметом дослідження є організаційно - економічні відносини, що складаються в процесі формування системи підтримки екологічно орієнтованих інвестиційних проектів.

Об'єктом дослідження є система підтримки еко-інновацій.

У першому розділі представлена концепція зеленої економіки в сучасних умовах, досліджено зарубіжний досвід реалізації еко-інновацій.

У другому розділі був проведений аналіз сучасних фінансових форм на підтримку еко-інновацій, розроблений крауд-проект «Фермер».

У третьому розділі запропоновані рекомендації щодо вдосконалення системи інвестування в області створення і використання екологічних інновацій.

# РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ

## 1.1 Концепція зеленої економіки в сучасних умовах

Під «екологічними інноваціями» розуміють такі форми інновацій, які спрямовані на значний і очевидний прогрес в напрямку досягнення мети сталого розвитку, за рахунок зниження навантаження на навколишнє середовище, і більш ефективного і відповідального використання природних ресурсів [5, с.56].

Екологічні інновації можуть бути представлені у вигляді нововведень, невідомих суспільству або людині, що впроваджується в певну господарську діяльність людини для отримання найкращого економічного і екологічного ефекту.

Слід виділити основні риси екологічних інновацій:

- 1) енергоефективність (впровадження технологій або технічних компонентів системи, що знижують енергоспоживання);
- 2) раціональне використання природних ресурсів;
- 3) новизна технологій, створює синергію між підвищенням економічної ефективності та екологічної відповідальності суспільства або підприємства;
- 4) мінімізація впливу діяльності людини на навколишнє середовище;
- 5) екологічні інновації будують взаємні конструктивні відносини між країнами для вирішення екологічних проблем на локальному, регіональному, державному чи глобальному рівні [6].

Таким чином, екологічні інновації описуються як нові шляхи економічного стимулювання підприємства, які спрямовані на зниження навантаження на навколишнє середовище.

Вважається, що одним з механізмів «зеленої економіки» є екологічні інновації. «Зелене зростання» все частіше зустрічається як концепція в різних документах політичного, соціального і економічного характеру. У зв'язку з

екологізації всіх галузей суспільства, часто можна зустріти прикметник «зелений» або поєднання слів «зелена політика» і «зелена економіка».

Дане поняття, «зелена» економіка», яке складено Програмою ООН по ОС (ЮНЕП), розуміється така економіка, яка забезпечує довгострокове підвищення добробуту людей і скорочення нерівності, дозволяючи майбутнім поколінням уникнути негативних і істотних ризиків по відношенню до ОС.

Так як екологічні інновації вважаються механізмом каталізатором «зеленої» економіки і її вектором інвестицій, складено перелік пріоритетних напрямків [7, с.6-7].

Таблиця 1.1- Пріоритетні напрямки «зеленої» економіки в світі [7, с.6-7]

Напрямок	Зміст	Значимість для «зеленої» економіки
1	2	3
Відновлювальні джерела	Являють собою отримання енергії від природних джерел таких як сила вітру (еолові енергетика), сонячної енергії (геліоенергетика), енергія припливу і відливів (гідроенергетика), енергія від нестандартних хіміко-фізичних явищ замкнутого циклу (воднева енергетика, біопаливо і циклічне рух води)	Залежно від географічного поширення суб'єкта країни, кожен з них стає конкурентною зоною по стимуляції мікроекономіки регіону за рахунок виділення субсидій. Також, в «гонку» включаються промисловці для стимуляції економічної ефективності підприємства. В цілому, активізація пов'язана зі зниженням парникових викидів в навколишнє середовище з різних джерел, тим самим мобілізуючи інвестиційний потік.
Енергоефективність	Продукти, товари або послуги, які споживають енергію з мінімальними її витратами.	Основним фактором виступає застосування новітніх технологій або ж найкращих доступних технологій (НДТ), або групи інновацій, що підвищують конкурентоспроможність і створюють можливість для економічного зростання. Головними результатами стають екологічна і енерго-безпека, і раціональне використання ресурсів для виробництва енергії.



1	2	3
Промисловість	Промисловість - це група різних джерел, які продукують з різним ступенем впливу забруднюючі речовини (ЗВ) у вигляді викидів і скидів в НС, утворення відходів, а також споживання ресурсів.	Для безпеки і здоров'я населення та збереження ОС і біосфери в цілому, ведеться облік питомих викидів і утворення відходів для подальшої кореляції і застосування нових підходів і технологій для збереження стійкого розвитку бізнесу.
Інновації	Будь-які зміни, що поліпшують або замінюють об'єкт, з подальшим його вдосконаленням і отримання вигоди.	Екологічні інновації (еко-інновації) застосовуються для створення стійкого розвитку соціально-економічної діяльності людини і зниження цієї діяльності навантаження на НС

Як видно з таблиці 1.1, група напрямків впровадження в соціально економічну діяльність або іншу діяльність людини екологічних інновацій сприяє створенню сприятливого середовища для зростання «зеленої» економіки і зміцненню економічної ситуації в промислових сферах.

На думку Дж. Сороса відомого американського фінансиста і інвестора, «зелений бізнес» є «мотором для нової економіки», так як він в найближчому майбутньому стане новою віхою становлення і розвитку економіки [8].

Проблемою господарюючих суб'єктів є не бажання брати участь у фінансуванні заходів з охорони навколишнього середовища через невисоку результативність екологічних інновацій. На думку власників підприємств, екологічних інновацій сприймаються як економічно не вигідні, тому що на них потрібні значні інвестиційні вкладення.

Основною проблемою екологічних інновацій вважається фінансова нерентабельність, що вимагає подальшого вивчення факторів, що впливають на прийняття думок підприємців і господарюючих суб'єктів на технічне переоснащення підприємств і виділення вигоди для більш продуктивного та сталого ведення бізнесу в Україні.

Можна зробити висновок, що еко-інновації - це нові або значно поліпшені продукти, процеси, методи, організаційні структури та інституційні механізми, які навмисно чи ненавмисно призводять до поліпшення стану навколишнього середовища в порівнянні з наявними альтернативами. Представлене визначення еко-інновацій дозволяє відмежувати їх від таких суміжних понять, як «нові технології» та «найкращі доступні технології». Зазначені терміни досить часто використовуються в економічній і юридичній літературі як синоніми.

Бізнес-сектор є основним двигуном еко-інновацій. Однак самі по собі ринки не дадуть бажаних результатів, і для поліпшення своїх екологічних показників малим і середнім підприємствам, зокрема, потрібна конкретна допомога в освоєнні нових технологій, в тому числі за допомогою партнерських досліджень та інновацій. Дії органів влади мають велике значення в забезпеченні належних умов інвестицій і еко-інновацій, стимулювання розробки стійких ділових або технологічних рішень екологічних проблем і сприяння стійким моделям використання ресурсів.

## **1.2 Зарубіжний досвід реалізації еко-інновацій**

З метою визначення використання еко-інновацій в зарубіжних країнах, слід ранжувати їх на виробничі та процесорні [9, с.87].

До виробничих належать: утилізація відходів, вторинні ресурси, рекультивация земель, водоочищення і збереження якості повітря. На традиційні еко-іновації припадають до 80% всіх продуктових екологічних інновацій. В цей же час, активно розвиваються вторинні сектора «зеленої» економіки: екотуризм, виготовлення будівельних еко-матеріалів, еко-будівництво, енергозберігаючі технології та екологічний туризм [10].

Під процесорними екологічними інноваціями розуміють екологічний менеджмент, а саме впровадження системи екологічного аудиту, екологічний маркетинг, система ліцензування окремих видів діяльності, які мають

негативний вплив на стан навколишнього середовища, переструктуризація корпоративної системи відповідальності персоналу, що має на увазі підвищену увагу до навчання і підвищення кваліфікації особи, яка опосередковано або прямо впливає на систему екологічного менеджменту та навколишнє середовище.

Для оцінки зарубіжного досвіду був узятий рейтинг екологічної ефективності - Environmental Performance Index, складений центром екологічної політики і права при Єльському університеті спільно з Колумбійським університетом і Всесвітнім економічним форумом за 2019 год.

Індекс оцінюється по 22 критеріям, включаючи стан навколишнього середовища, збереження біологічного різноманіття, оцінку здоров'я населення, ефективність державної екологічної політики, протидія зміні клімату і ступінь впливу економічної діяльності на навколишнє середовище [11].

Даний аналіз показує, з практичної точки зору, значущість впровадження тих чи інших ранжируваних інновацій за основними сферами діяльності людини.

Таблиця 1.2- Індекс екологічної ефективності за 2019 год [11].

№	Країна	Індекс
1	2	3
1	Данія	82,5
2	Люксембург	82,3
3	Швейцарія	83,95
4	Британія	81,3
5	Франція	80,0
6	Австрія	79,6
7	Фінляндія	78,9
8	Швеція	78,7
9	Норвегія	77,7
10	Германія	77,2

1	2	3
8	Австрія	78,97
9	Ірландія	78,77
10	Фінляндія	78,64
102	Україна	46,3

Україна відстає і займає 102 місце з рейтингом 46,3. Тому є необхідність звернутися до досвіду країн які займають перші місця, що використовують екологічні інновації у всіх галузях економіки [12, с.88].

Данія посідає перше місце у рейтингу. Охорона навколишнього середовища вже понад двадцять років є одним з пріоритетних напрямків державного регулювання, що дозволило Данії здійснити помітне просування до ідеалу екологічно цивілізованої держави. Перш за все, країна лідирує за такими типами екологічних інновацій: поновлювані джерела енергії; альтернативний транспорт (перехід від автотранспорту до велосипедів); утилізація відходів (без вторинного використання) і екологічне будівництво[13].

Швейцарія входить в групу країн, у яких економічна система розвивається завдяки інноваціям. Маючи практично повну відсутності сировинної бази, країна займає 3 місце в світі за індексом глобальної конкурентоспроможності в економіці. Щорічно уряд виділяє близько 3% ВВП країни на НДДКР, що характеризує Швейцарію як європейську країну з високим науковим потенціалом. Наукові дослідження фінансуються приватним сектором в розмірі 2/3 і тільки 30% - за рахунок коштів федерального і міських бюджетів [14, с.13].

Потенціал Швейцарії в області інновацій і високотехнологічних виробництв також забезпечує лідерство країни в таких сферах, як транспортні мережі, виробництво електроенергії з поновлюваних джерел, переробка відходів і використання вторинної сировини, а також енергоефективність. Тому не дивно, що Швейцарія стала лідером по патентах на технології очистки стічних вод, утилізації відходів і вторинну переробку матеріалів.

Швеція займає перше місце за кількістю патентів на чисті технології на душу населення. Це свідчить про те, що країна знаходиться на правильному шляху, збільшуючи інвестиції в цю сферу.

Особливу увагу уряд Швеції приділяє фінансового стимулювання підприємств і домогосподарств, що переходять на поновлювані джерела енергії або альтернативні види палива. Фізичні або юридичні, якими замінено традиційні види палива у автотранспорту на біопаливо надаються податкові пільги, як «заохочення».

Так, в Гетеборзі і Мальме протягом півроку видавали велосипеди в безкоштовне користування, всім, хто хоча б на два дні в тиждень обіцяв відмовитися від автомобіля. Адаптувалися до нового способу життя і які відмовилися від автомобіля на два дні, жителі Швеції могли викупити велосипеди з великою знижкою. На використання особистих автомобілів, навпаки, були введені обмежувальні умови, наприклад, плата за в'їзд в центр міста і виїзд з нього.

По вивченню впровадження екологічних інновацій в Швеції, ми прийшли до теоретичного висновку про можливість застосування в українських містах практики шведів перехід з автотранспорту на велосипеди. Так в великих містах з високою щільністю населення функціонують мережі короткострокової оренди Велобайк, Veli'k.ua. Зі збільшенням кількості подібних мереж і використання громадянами велосипедів допоможе скоротити рівень забруднення повітря автомобільним транспортом, отже, скоротити і кількість респіраторних захворювань, оскільки автотранспорт вважається основним забруднювачем в світі по викиду забруднень в атмосферу повітря і посереднього впливу на інші компоненти біосфери (малюнок 1.1 ) [14].

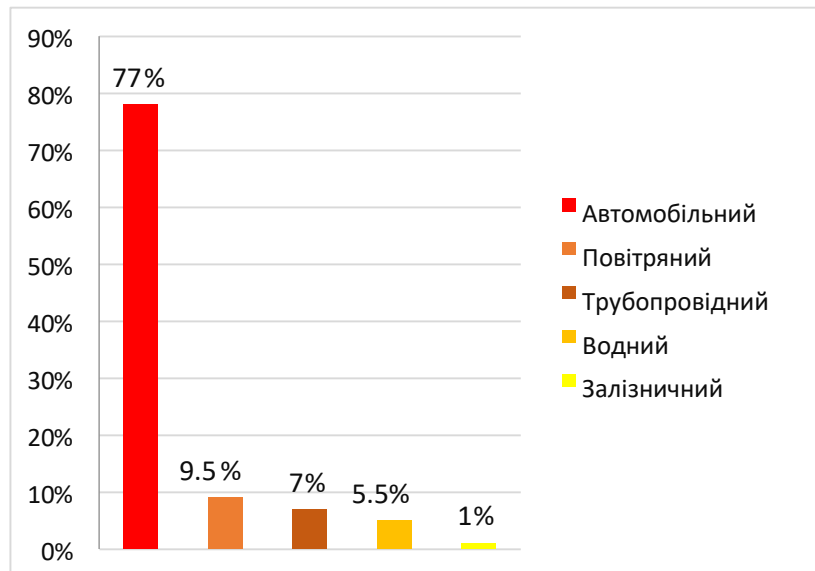


Рисунок 1. 1 Ступінь впливу транспортних засобів на навколишнє середовище (загальносвітові показники)

Автомобільний транспорт має показник впливу на навколишнє середовище в розмірі 77%, в той час як повітряний, трубопровідний, водний і залізничний – 9,5%, 7%, 5,5% і 1% відповідно.

Також такий вид еко-інновацій як еко-будівництво може стати актуальним і застосованим в містах України, оскільки дана концепція може активізувати інноваційну діяльність країни та підприємницьких сегментів економіки. З боку виробників і дилерів потрібно зробити зростання інноваційної складової продукції, так як при переході на зелене будівництво повинні з'явитися нові зелені технології. Відзначимо, що необхідно зробити імпорт-заміщення адаптованих технологій, оскільки вони не сприятимуть розвитку мотивації та створення власних технологій у промисловців і підприємців. Наприклад, в Україні почала розвиватися ціла окрема галузь екологічних будівельних матеріалів, які будуть володіти максимальним конкурентною перевагою перед не екологічною продукцією.

В результаті розгляду зарубіжного досвіду реалізації еко-інновацій автором складений SWOT - аналіз, який дозволяє розглянути всі можливості і загрози застосування еко-інновацій в Україні. Результат аналізу представлений в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 - SWOT - аналіз застосування екологічних інновацій за кордоном і можливість їх застосування в Україні [15]

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Диференціальне поділ екологічних інновацій за видами з метою їх впровадження та застосування в різній галузі діяльності людини;</li> <li>- Економічність, під якою розуміється раціональне витрачання природних ресурсів і окупність через певний проміжок часу;</li> <li>- Мінімізація антропогенного впливу на навколишнє середовище;</li> <li>- Підвищення екологічної усвідомленості соціуму;</li> <li>- Науково-технічний прогрес всього суспільства і міжнародна наукова кооперація з вирішення екологічних проблем в регіоні або в масштабах Землі.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- В Україні екологічна усвідомленість підприємців або промисловців щодо впровадження екологічних інновацій, в залежності від галузі, не завжди конструктивно оцінюється або ж не береться до уваги;</li> <li>- Технічні сторони екологічних інновацій не скрізь можуть бути застосовані і функціонувати в природно-кліматичних умовах;</li> <li>- Використання бензину в Україні «буденніше», ніж перехід на використання альтернативного палива (біопаливо) або інші види транспорту (велосипед, самокат).</li> </ul>
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Участь в міжнародних тендерах і включення в загальносвітовий ринок екологічної продукції;</li> <li>- Перехід на відновлюванні джерела енергії і альтернативний тип транспорту знизять «Greenhouse effect» в Україні;</li> <li>- Екологічна стандартизація еко будівництва та впровадження системи екологічного менеджменту підвищать імідж девелоперів і підприємців у іноземних інвесторів і споживачів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Функціонування одного з видів відновлюваних джерел енергії має ризик перестати функціонувати по ряду причин, що в наслідок вплине на зупинку роботи системи в загальному аспекті.</li> </ul>

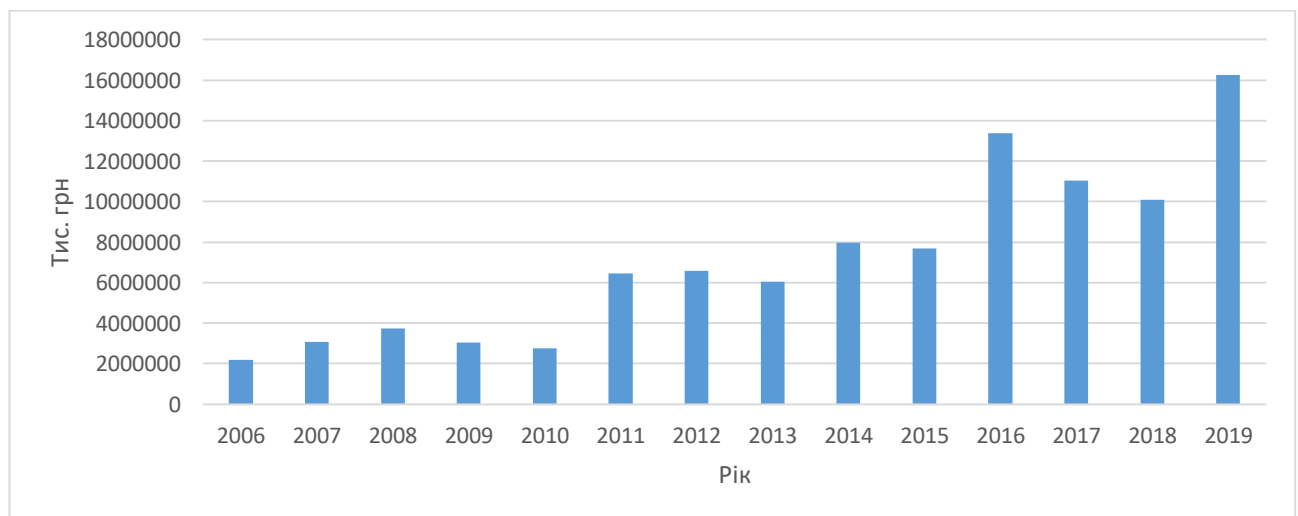


Рисунок 1.2 Капітальні інвестиції в охорону навколишнього природного середовища [16]

Для забезпечення сталого розвитку, безумовно, важливе значення набуває впровадження екологічних інновацій, під якими розуміються нові продукти, нові технології, нові способи організації виробництва, що забезпечують охорону навколишнього середовища. Йдеться про впровадження системи екологічного менеджменту, екологічного маркетингу, еко-технологій, що дозволяють забезпечити взаємодію між економічним розвитком і захистом навколишнього середовища на рівні фірми. Але сама по собі створена екологічна інновація не принесе ніякого позитивного ефекту, тому виникає необхідність її реалізації, тобто здійснення інноваційної діяльності.



## РОЗДІЛ 2 ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ФІНАНСУВАННЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙ

### 2.1 Використання краудфандінга в стартап еко-проектів

В якості альтернативного способу залучення інвестицій в стартап на ранніх етапах життєвого циклу виступає краудфандінг. Краудфандінг - це колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій реципієнтів [17, с.37]. Збір коштів може служити для різних цілей - допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній і малого підприємництва, створення вільного програмного забезпечення, отримання прибутку від спільних інвестицій і багато чого іншого.

Спочатку повинна бути заявлена мета, визначена необхідна грошова сума, складена калькуляція всіх витрат, а інформація по ходу збору коштів повинна бути відкрита для всіх.

Після вдалого втілення в області некомерційних культурних і соціальних проектів краудфандінг набирає свою силу і в сфері фінансування екологічних стартапів і локальних бізнесів.

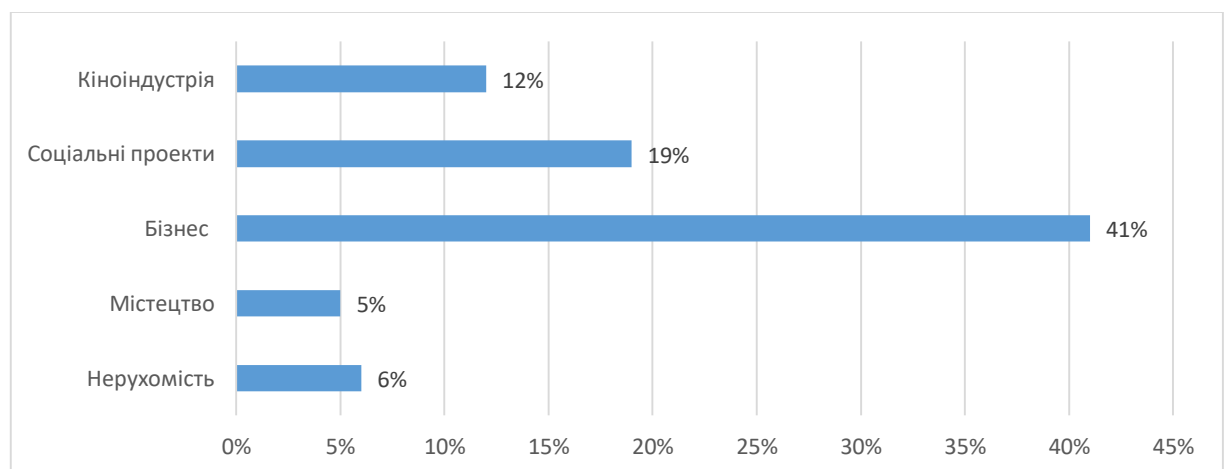


Рисунок 2.1. Інноваційні проекти які отримали фінансування через краудфандінг платформи [18]

Зменшення ролі посередників характерно для краудфандінга в цілому. Адже тепер можна отримати фінансування без участі банків, венчурних капіталістів або біржі. Процес став набагато простіше, прозоріше і демократичніше. Треба сказати, що традиційні посередники відносяться до краудфандінгом з певною обережністю, тому що бачать в ньому потенційну загрозу. Однак і для них краудфандінг в своєму роді корисний інструмент. Адже з його допомогою вони можуть відслідковувати інноваційні ідеї і використовувати «мудрість натовпу» для оцінки потенційного успіху того чи іншого проекту з метою створення його клону або інвестування в нього традиційними способами [19]. Збори на майданчиках краудфандінгу в Україні можуть проводитися по одній з наступних моделей:

- Автор ідеї отримує фінансування, тільки якщо набрана заявлена при створенні проекту сума. В іншому випадку гроші повертаються інвесторам; - Незалежно від суми, зібрані кошти за винятком комісії сервісу передаються ініціаторові краудфандінга;
- Гроші віддаються не авторові ідеї, а команді, яка готова взятись за її реалізацію;
- Угоди з вільною ціною. Бажаючі взяти участь у фінансуванні самі визначають ціну запропонованого продукту;
- Благодійні збори.

Основною проблемою, що виникає при реалізації краудфандінг проектів на українських майданчиках, фахівці називають малу обізнаність про механізми функціонування даного способу фінансування, як у авторів проектів, так і у потенційних учасників зборів. Найгірше ситуація в сфері створення інноваційних продуктів, так як розробники не можуть донести суть проекту до широкого загалу.

Кількість майданчиків, які забезпечують можливість реалізації проектів зі збору грошей, досить велика. Регулярно з'являються нові перспективні ресурси. Однак далеко не всім з них вдається пройти перевірку часом. Багато з подібних

сайтів були змушені завершити свою діяльність. Викликано це високим рівнем недовіри і відсутністю традицій народного інвестування. Інші ж майданчики краудфандінга, навпаки, набирають все більшої популярності і стають впізнаваними і значущими.

Таблиця 2.1 - Українські краудфандінгові платформи

Назва краудфандінгової платформи	Електронна адреса
Спільнокошт	<a href="https://biggggidea.com">https://biggggidea.com</a>
Українська Біржа Благодійності	<a href="https://dobro.ua/">https://dobro.ua/</a>
На-старте	<a href="http://na-starte.com">http://na-starte.com</a>
Komubook	<a href="http://komubook.com.ua">http://komubook.com.ua</a>
Моє місто	<a href="https://mg.od.ua">https://mg.od.ua</a>
GoFundEd	<a href="https://gofunded.org">https://gofunded.org</a>

Провідні сайти приймають оплату різними способами:

- банківський переказ;
- електронні платіжні системи;
- оплата з рахунку мобільного телефону.

Завдяки цьому підтримати обраний проект вельми просто.

Мінімальна сума внеску складає 100 грн. Зазвичай таке пожертвування не передбачає будь-якої винагороди. Вартість бонусів і акцій визначається індивідуально авторами проектів і може становити від декількох сотень гривень до десятків і навіть сотень тисяч. Граничний розмір наданої підтримки не обмежений.

Існує безліч факторів, що впливають на успіх проекту, починаючи від маркетингу, закінчуючи банальною удачею. Але є 5 основних принципів, яких потрібно дотримуватися всім краудфандінговим проектам [20, с. 52-53].

Перший принцип: збирати гроші потрібно відповідно до заявленої мети. Як наслідок цього принципу - витрати, які будуть покриватися пожертвами, повинні обчислюватися публічно. В іншому випадку не зрозуміло, чи має ця акція практичне зерно, або завдання суто символічне.

Другий принцип: процес збору повинен бути прозорим для спостерігачів.

Відомості про те, як використовуються цільові кошти, не можуть бути секретними. Навпаки, інформацію необхідно зробити відкритою і загальнодоступною. Такою вона повинна бути не тільки для тих, хто пожертвував певну суму, але також і для тих, хто може не сьогодні-завтра прийняти подібне рішення, ґрунтуючись на вдалому попередньому досвіді по раціональному витрачання коштів .

Третій принцип: перед публікацією реквізитів, їх обов'язково потрібно протестувати. Дане правило є загальноприйнятим. Процес тестування обов'язковий, тоді в подальшому буде менше зайвих питань.

Четвертий принцип: допомога може виражатися не тільки в грошовому еквіваленті. У людей, які побачили рекламу конкретного проекту, може не бути вільних фінансів, але можуть бути можливості, необхідні для реалізації задуманого. В числі помічників цілком здатний виявитися рекламодавець або менеджер рекламного агентства, які можуть попрацювати над поширенням відомостей про проект. Власники відвідуваних майданчиків здатні залучити додаткову аудиторію.

П'ятий принцип - узгодження. Велика кількість західних благодійних структур мають до претендентів грантів єдину умову: вони бажають бачити узгоджені грошові кошти, які в анонсований проект готові вкласти інші спонсорські організації. Якщо у власника гранту є інші партнери, які вірять в даний проект і готові в нього вкласти гроші, то це запорука його конкретності і здійсненності.

## **2.2 Проведення краудфандінгової кампанії**

Проведення краудфандінгової кампанії умовно можна розділити на три етапи:

1. Підготовчий етап. На даному етапі здійснюється розробка ідеї та її обґрунтування, тобто складання бізнес-плану проекту. Бізнес-план являє собою

документ, який містить опис проекту, його цілей і завдань, умови їх досягнення, вибір джерела фінансування, розрахунок суми, необхідної для реалізації проекту, фінансової мети краудфандінгової кампанії, термін реалізації проекту, перелік та оцінку вартості винагород для спонсорів і т.і.

Незважаючи на те, що в вимоги краудфандінгової платформи не входить надання повноцінного бізнес-плану, від повноти і обґрунтованості ідеї на даному етапі залежить успішність не тільки краудфандінгової кампанії, а й реалізації всього проекту в цілому [21, с.127].

Фінансова мета - це сума коштів, яку необхідно зібрати протягом краудфандінгової кампанії.

Фінансова мета включає:

- суму коштів, необхідних для реалізації проекту;
- вартість винагород для спонсорів (10-20% від фінансової мети);
- комісію краудфандінгової платформи;
- комісію платіжної системи;
- податки (податок на прибуток або податок на доходи фізичних осіб в залежності від того, хто є організатором проекту);
- додаткові витрати на рекламу;
- ризик браку зібраних коштів (1-15% від фінансової мети)[22].

Крім цього, перший етап включає в себе підготовку матеріалів для розміщення на краудфандінгової платформі. Дана вимога також не є обов'язковим, але слід зазначити, що відео звернення, що відбиває основну суть проекту, а також ілюстрації та фото, які супроводжують опис проекту є потужними маркетинговими інструментами, спрощують процес сприйняття інформації користувачами, роблять повідомлення учасника більш переконливим і підвищують шанси на успіх краудфандінгової кампанії.

2. Проведення краудфандінгової кампанії. На цьому етапі автор проекту представляє його на платформі, після чого адміністрація проводить перевірку проекту на предмет його відповідності правилам платформи. Якщо

проект успішно пройшов модерацію, то здійснюється його публікація і починається збір коштів.

Даний етап дуже важливий, тому творцям проекту в процесі кампанії необхідно проводити постійну роботу з удосконалення своєї пропозиції, взаємодії з цільовою аудиторією і залученню нових спонсорів через різні канали взаємодії [23, с.361].

3. Заключний етап. Після успішного завершення збору коштів відповідно до моделі конкретної платформи здійснюється сама реалізація проекту і виконання зобов'язань перед спонсорами.

Оскільки основною метою краудфандінгової платформи є забезпечення фінансування проекту, подальшу реалізацію, як і виконання зобов'язань за проектом платформа не контролює, і вся відповідальність лежить на організаторі проекту.

Слід зазначити, що на даному етапі як і раніше важливо продовжувати підтримувати зв'язок з аудиторією навіть після закінчення збору коштів, публікувати оновлення про хід реалізації проекту, розповідати про виникаючі труднощі, пов'язані з виготовленням та доставкою продукту і т.і. Все це підвищить залученість спонсорів в проект і ймовірність збільшення продажів в майбутньому.

Першою і найголовнішою причиною, чому автори використовують краудфандінг і запускають краудфандінгові проекти, звичайно, є залучення фінансування для своїх проектів. Як було сказано раніше, краудфандінг не має високих вимог для творців на відміну від інших способів фінансування і дозволяє залучити кошти ще на етапі ідеї, коли такі зовнішні джерела, як банківський кредит, кошти великих приватних інвесторів (так званих «бізнес-ангелів»), венчурних фондів або державне фінансування є недоступними.

Таким чином, краудфандінг є досить простим механізмом залучення фінансування, який дозволяє скоротити часові і фінансові витрати пошуку спонсорів, а також не має ризику втрати контролю над компанією. Однак

незважаючи на наявність переваг у порівнянні з іншими способами фінансування, варто підкреслити, що на сьогоднішній день краудфандінг не є альтернативою для залучення фінансових ресурсів, а краудфандінгові платформи не несуть потенційну загрозу для традиційних фінансових посередників. Навпаки, розміщення проекту на платформі і успішне завершення краудфандінгової кампанії дозволяє збільшити стійкість і забезпеченість високо ризикованих інноваційних проектів, після чого стає можливим залучення фінансування з інших джерел в більших обсягах [24, с.69].

### **2.3 Аналіз крауд-проекту «Фермер»**

З наданням фермерам державної підтримки та налагодженням системи агрострахування і кредитування показники розвитку галузі почали зростати. І для підтримки даної перспективи варто вдаватися до нових форм залучення грошових коштів і інвестицій, таким як краудінвестинг.

Краудінвестинг (Crowdfunding) отримав свою назву від двох слів: crowd - натовп, investing - інвестування. Принцип тут простий: компанія збирає гроші з великої кількості людей і запускає проект. Після того як проект запущений, кожен з інвесторів отримує умовну частку в цій компанії. Це можуть бути акції або частка активів. Іноді компанія бере кошти в борг у інвесторів, а після віддає їх з відсотками.

Краудінвестиції можна назвати прагматичним аналогом краудфандінга. Сенса краудфандінга полягає в залученні фінансових ресурсів від великої кількості людей (funding - фінансування) з метою реалізації продукту або послуги, допомоги нужденним, проведення заходів, підтримки як фізичних, так і юридичних осіб і т.і.

Сільськогосподарський виробник не вміє працювати на просування свого проекту: правильно визначити аудиторію і віртуозно з нею контактувати.

Запропонуйте нам цікаве, і ми вас підтримаємо - ось фактична позиція Бекера - людини, яка робить внесок.

Збір коштів на розвиток сільського господарства за допомогою краудінвестингового майданчика на сьогоднішній день рідкісне явище. Відродження сільського господарства - це дуже трудомісткий процес, який вимагає часу і грошей. Краудфандінг може стати відправною точкою для розвитку малого і середнього підприємництва. Запуск крауд-проекту допоможе зібрати початкову суму для старту і приверне увагу широкої аудиторії.

В рамках Державної програми розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013-2020 рр., ми пропонуємо на краудінвестинговому майданчику розмістити проект під назвою «Фермер».

Суть даного проекту полягає в підтримці фермерів, а саме в транспортуванні, сертифікації та реалізації продукції. Проект «Фермер» - це справжній фермерський хаб. У ньому можна буде купити свіжу молочну продукцію прямо з села, сезонні овочі, відмінне фермерське м'ясо, повністю натуральний запашний хліб з печі, варення, соління, домашні солодощі та ін. Продукти будуть потрапляти в магазин безпосередньо від фермерів. По кожному продукті точно відомо, хто, де і в яких умовах його виробив.

На сьогоднішній день такі роздрібні мережі, як «Єско», «АТБ», «Сільпо» та ін., закупають всю свою продукцію у великих постачальників, тим самим не дають можливість розвиватися дрібним фермерським господарствам, які виробляють натуральну і якісну продукцію, на відміну від тієї, що знаходиться на прилавках гіпермаркетів.

Головними відмінними рисами проекту «Фермер» є те, що:

- 1) це магазин, де продається продукція з невеликих сімейних ферм;



- 2) будь-який продукт можна спробувати і дізнатися всі подробиці його виробництва;
- 3) всі продукти вироблені без пестицидів, синтетичних добрив, стимуляторів росту та інших шкідливих речовин;
- 4) робота виконується за принципом клієнтського контролю якості.

Відкриття магазину екопродуктів схоже з процесом відкриття звичайного продуктового магазину. Магазин повинен бути розташований в діловій частині міста в окремому приміщенні, мати зручний під'їзд, а також стоянку для транспорту покупців.

Один з важливих етапів - це вибір постачальників. Необхідно провести переговори з фермерами на предмет поставки продукції. При укладанні договорів на поставку продукції необхідно чітко прописати вимоги до якості товару, що купується. Припустимо, щоб при вирощуванні овочів застосовували тільки натуральне добриво.

Важливо, що для контролю над якістю придбаної продукції необхідно відкрити власну лабораторію, в якій буде проводитися аналіз продуктів харчування (або укласти договір на надання відповідних послуг).

Важливим етапом є продажі продукції в проєкті «Фермер», це м'ясні продукти без додавання консервантів і стабілізаторів; органічний хліб з додаванням зародків пшениці; безглютенові продукти, джеми і варення без цукру і підсолоджувачів; фруктовий і трав'яний чай; крупи; молочні продукти; макаронні вироби; борошно; мед; рослинне і оливкове масло; сухофрукти; висівки; соєві продукти; соки, сиропи, напої; вегетаріанські продукти; насіння; трави.

Крім усього, фермерський хаб має на увазі під собою і розподільний центр зі складськими приміщеннями.

Функціями розподільчого складу є: зберігання і постачання товару; перепакування товару; фасування, штрихкодування товару; сертифікація товарів..

Через масштабності діяльності розподільчих центрів вони обладнуються складними автоматизованими системами документообігу та контролю якості товарів .

Таблиця 2.2 - Переваги від співпраці з проектом «Фермер»

<b>Учасники ринку</b>	<b>Сервіс з боку «Фермер»</b>	<b>Переваги</b>
Виробники с/г продукції	Зберігання, переробка, упаковка і збут с/г продукції, фітосанітарний контроль	Доступ до універсального майданчику для переробки та збуту продукції. Прямий вихід на оптових споживачів, можливість роздрібних продажів з використанням крос-докінгу. Можливість тривалого зберігання продукції. Додаткові сервіси
Дрібні ритейлери	Закупівля свіжої продукції. Перепакування, доставка	Доступ до повного асортименту на одному майданчику. Доступ до широкого спектру постачальників
Транспортні компанії	Оренда приміщень	Доступ до широкої клієнтської бази. Можливість надання повного спектру логістичних, транспортних і складських послуг

В рамках проекту «Фермер» планується формування єдиної електронної системи обліку сільгосппродукції, збору і обробки замовлень. Дана система дозволить малим і середнім роздрібним організаціям, а також підприємствам ресторанного і готельного бізнесу мати доступ до широкого спектру постачальників, в режимі реального часу відслідковувати пропозицію сільгосппродукції, дистанційно організувати доставку замовлень.

Варто пам'ятати, що всі продукти повинні бути без будь-яких хімічних добавок. Ринок еко-товарів, як і будь-який інший, має свої смаки, моду і змінну популярність тієї чи іншої продукції. Також можна організувати стенди з

різними екологічно чистими продуктами, наприклад, травами або соками. Всі розрахунки зроблені виходячи з площі магазину 70-80 м<sup>2</sup>

Таблиця 2.3 - Капітальні витрати на відкриття магазину «Фермер»

<b>Капітальні витрати</b>	<b>Сума, грн.</b>
Ремонт приміщення	400 000
Придбання торгового обладнання	130 000
Устаткування для лабораторії	125 000
Створення товарного запасу	250 000
Інші витрати	300 000
<b>Разом</b>	<b>1 225 000</b>

Стаття «Ремонт приміщення» є найбільш витратною і становить 200 000 грн. Магазин буде оформлений в кращих традиціях європейських сімейних крамниць. Будуть залучені дизайнери для створення доброзичливої атмосфери

Таблиця 2.3- Витрати на персонал

<b>Посада</b>	<b>Кількість</b>	<b>Оклад</b>	<b>Разом</b>
Керуючий	2	10 000	20 000
Продавець	6	7500	45 000
Водій	4	6500	22 000
Лаборант	4	9500	38 000
Бухгалтер	2	8500	17 000
Обслуговуючий персонал	8	5000	40 000
<b>Всього</b>	<b>26</b>	<b>46 000</b>	<b>182 000</b>

Головний капітал будь-якої організації - це люди, жива праця, людський ресурс.

Для запуску проекту необхідно 26 співробітників, які будуть отримувати середню заробітну плату. Надалі планується найняти керуючого інтернет-магазином.

Таблиця 2.5-Основні показники економічної ефективності проекту

<b>Найменування показника</b>	<b>Значення</b>
Виручка, грн.	750 000
Собівартість, грн.	250 000
Валовий прибуток, грн.	500 000
Комерційні витрати, грн.	167 000
Зарплата, грн.	182 000
Адміністративні витрати, грн.	4 000
Оренда, грн.	38 000
Реклама, грн.	15 000
Прибуток до оподаткування, грн.	93 000
Чистий прибуток, грн.	79 000
Рентабельність, %	12,4
Капітальні вкладення, грн.	1 225 000
Окупність, місяців	10

Як видно з розрахунків, для відкриття проекту «Фермер» необхідно 1,225 млн. грн., Окупність складе близько 10 місяців.

Можна зробити висновок про те, що використання краудінвестингу може позитивно позначитися на економіці країни. Це дозволяє:

- 1) дати шанс розвитку малого і середнього бізнесу;
- 2) виконати програму з імпортозаміщення, що є величезним плюсом зважаючи на важку економічну ситуацію, а також забезпечити область на постійній основі свіжими овочами, м'ясною продукцією і т.і .;
- 3) підвищити інвестиційну привабливість регіону, не тільки створити сприятливий клімат для розвитку сільського господарства, а й залучити до сільськогосподарського сектору увагу великих місцевих та іноземних інвесторів .

## **РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ В ОБЛАСТІ СТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ**

### **3.1 Організація венчурного фінансування**

Інноваційна діяльність включає в себе не тільки перетворення наукового знання в нові види продуктів, технологій і послуги, але і маркетингові дослідження ринків збуту товарів, їх споживчих властивостей, конкурентного середовища, а також комплекс технологічних, управлінських і організаційно-економічних заходів, які в своїй сукупності призводять до ефективного просуванню та впровадженню еко-інновацій на практиці [25, с.54].

Перетворення в життя еко-інноваційного розвитку неможливо в рамках використання підприємствами класичних джерел фінансування, таких як позики і кредити, оскільки такого типу інновації є високо-ризиковими, тому актуальності набувають нові форми фінансування. Найпоширенішою і ефективною в останні два десятиліття формою інтенсифікації інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки є венчурне інвестування інноваційних компаній.

Венчурне інвестування інноваційних компаній в Україні знаходиться на стадії становлення і потребує створення спеціалізованих організаційних елементів, механізмів їх функціонування та взаємодії. Як показує зарубіжний досвід, венчурне інвестування є унікальним механізмом, який в свою чергу дозволяє сконцентрувати обмежені фінансові ресурси в найбільш перспективні інноваційні проекти і забезпечити швидке повернення коштів за рахунок ефективного впровадження розробок. Нові інституційні структури, що формуються в рамках розвитку венчурно-інноваційної системи, здатні забезпечити продуктивний симбіоз нових наукових знань, методів управління і фінансових технологій.

Венчурне інвестування - інвестування в ризиковані проекти. Наприклад, інвестиція в наукомісткі технологічні проекти є венчурною. Наукомісткі екологічні технологічні проекти зазвичай розраховані на кілька років і вимагають великої підготовчої роботи та інвестицій, які на відміну від торгових операцій зможуть привести до позитивного економічного ефекту не відразу, а зазвичай після декількох років напруженої роботи в цьому напрямку, тому інноваційні компанії відчують значний брак інвестицій .

Венчурний капітал - капітал інвесторів, призначений для інвестування нових інноваційних компаній на всіх етапах розвитку, пов'язаний з високим ступенем ризику, метою якого є отримання високого прибутку. Венчурні інвестиції - це грошові кошти, вкладені в компанію, а не позичені компанії з метою забезпечити її необхідним капіталом для запуску і / або зростання. В даному випадку інвестор, як правило, не прагне придбати контрольний пакет акцій компанії, і в цьому його головна відмінність від «партнера» або «стратегічного інвестора». Партнер, наприклад, спочатку бажає встановити контроль над компанією, що цікавить його з тих чи інших міркувань. Інвестор не вимагають гарантованих щомісячних виплат за встановленою процентною ставкою, але і не надає інвестиції без додаткових умов [26, с.79].

Венчурне інвестування має принципову відмінність від інших видів фінансування, таких як кредит, позика. Фактично венчурне інвестування може бути охарактеризоване як джерело довгострокових інвестицій, що надаються зазвичай на 5-7 років. Також як і позика, венчурні інвестиції спрямовуються в покупку частки в компанії, тобто в статутний капітал, і цим обумовлено бажання інвестора брати участь в управлінні компанією. Однак, на відміну від кредиту і позики, венчурні інвестиції не націлені на отримання операційного прибутку. Якщо для банку і стратегічного партнера такий прибуток є додатковим підтвердженням і гарантією повернення коштів і стабільності бізнесу, то для інвестора в даному випадку, операційний прибуток є додатковим джерелом

подальшого розвитку бізнесу з метою отримання прибутку при виході з нього [27, с. 20].

В якості інвесторів здійснюють вкладення венчурних інвестицій, виступають венчурні фонди. Венчурні фонди є тимчасовими організаційними структурами. Вони створюються на договірній основі на кошти, отримані шляхом об'єднання грошових ресурсів одного або (частіше) кількох юридичних і фізичних осіб.

Процес вкладення венчурних інвестицій в нові інноваційні компанії відбувається не одноразово, а поетапно тим самим допомагає захистити інвестиції від розмивання. Існують певні етапи венчурного інвестування в нові інноваційні компанії:

1. Seed - початкова стадія. На початковій стадії відбувається формування компанії, пропонуються і розглядаються проекти або бізнес-ідеї, створюється управлінська команда, ведуться роботи НДДКР, створюються дослідні зразки, розробляється основна бізнес-концепція організації.

2. Start-up - новостворена компанія. Компанія сформована. Наявність досліджених зразків. Організовується серійне виробництво. Продукція представляється на ринку. Початкові маркетингові дослідження.

3. Early stage - раннє зростання. Проводиться випуск і комерційна реалізація готової продукції. Дана стадія характеризується відсутністю стійкого прибутку. Компанія виходить на «точку беззбитковості». Зростають обсяги необхідних оборотних коштів.

4. Expansion - розширення. Компанія займає певні позиції на ринку, отримує стійкий прибуток від основного бізнесу, розширює виробництво продукції і збут, проводить маркетингові дослідження, збільшує основні фонди і обсяг оборотних коштів. На цій стадії необхідні великі інвестиції в подальший розвиток.

5. Exit - вихід. Компанія, яка перебуває на етапі продажу частки інвестора іншому стратегічному інвесторові. Іноді перед «виходом» виділяють

проміжну стадію, на якій залучаються додаткові інвестиції для поліпшення короткострокових показників компанії, що тягне загальне підвищення її капіталізації.

Кожному етапу розвитку інноваційної компанії відповідає раунд венчурних інвестицій, які відрізняються термінами та обсягами інвестицій. Раунд венчурних інвестицій - період повернення венчурних інвестицій у формі будь-якого результату - інтелектуальної власності, промислового зразка або партії продукту, створених за допомогою венчурних інвестицій [28].

Аналогічним інструментом залучення венчурного капіталу для малих підприємств або компаній-початківців в галузях можуть бути заможні приватні особи, так звані «бізнес-ангели». Вони являють собою різноманітну групу людей, які зробили вклад в різних індустріях. Такі інвестори, як правило, самі є підприємцями або керівниками, створених ними бізнес-імперій, які мають великий досвід, деякі навіть пішли на пенсію - вони діляться знаннями з молодими новаторами.

Діяльність ангелів-інвесторів має низку відмінностей від класичних інвесторів - венчурних фондів або кредитних установ. Бізнес-ангели використовують тільки свої кошти, тоді як венчурні фонди можуть залучати капітали третіх осіб. Ангели вкладають «гроші в компанії на ранніх стадіях розвитку, до того, як вони стають привабливими для венчурних фондів», до того ж, венчурні фонди, як правило, вважають за краще вкладення в проекти із середнім ступенем ризику.

Перевірка інноваційного проекту з боку бізнес-ангела не така жорстка, як, наприклад, з боку венчурного фонду. Щоб прийняти особисте рішення, бізнес-ангелу досить провести кілька зустрічей з автором і, при необхідності, залучити експерта для більш точної оцінки. Венчурні фонди проводять ретельний відбір і експертизу, збирають інвестиційний комітет, щоб бути якомога більш об'єктивними.



Бізнес-ангел не просто вкладає гроші в проект, він «живе» разом з компанією і передає корисні зв'язки і управлінські навички. Часто інвестор допомагає підприємцям «будувати» компанію. Цей факт можна пояснити тим, що багато бізнес ангели в минулому самі успішні підприємці та знають толк в бізнесі. Отже, з одного боку, вони можуть бути хорошими радниками для засновників компанії і топ-менеджменту в питаннях стратегії, продажів і персоналу. З іншого боку, вони є забезпеченими і впливовими людьми, мають широким колом знайомств в бізнес-середовищі і можуть служити джерелом контактів з потенційними клієнтами та інвесторами.

Бізнес-ангельське фінансування відрізняється набагато більшою гнучкістю в прийнятті рішень і меншими організаційними витратами в порівнянні з венчурними фондами. В даний час даний вид інвестування дуже сильно нагадує венчурні фонди на початку свого розвитку, коли не існували чіткі критерії відбору компаній-реципієнтів і контроль поєднання ризик-прибутковість був не настільки жорстким.

Багато бізнес-ангели працюють поодиноці. Їхнє знайомство з підприємцями, котрі представляють потенційний інтерес для інвестування, здійснюється через особисті контакти, іноді на конференціях або інших заходах. Деякі бізнес ангели є членами «ангельських» клубів або асоціацій. Компанії, в які вкладають свої гроші бізнес-ангели, майже завжди знаходяться в безпосередній територіальній близькості до їх місця проживання. В даний час все більшого поширення набувають мережі і асоціації бізнес-ангелів, які дають можливість компаніям, котрі потребують грошей, знайти собі підходящого інвестора. Мережі виконують «брудну» роботу з експертизи та відбору проектів, будучи місцем зустрічі потенційного інвестора з компанією-реципієнтом.

При виборі проектів для інвестицій бізнес-ангели на перше місце ставлять особистість підприємця, потім потенціал зростання даного сегмента ринку і конкурентні переваги товару. Найчастіше все, на чому засновує своє рішення бізнес-ангел, - це впевненість в тому, що підприємець здатний реалізувати свій

проект. Тому завдання підприємців, які бажають залучити інвестиції в свій проект, створити таку впевненість[29].

### **3.2 Проблеми та перспективні напрямки їх вирішення при фінансуванні еко-інновацій**

До регіональних факторів, які впливають на розвиток інвестування еко-інновацій, відносять: рівень прибутковості регіонального бюджету; рівень розвитку інноваційної інфраструктури; наявність державної фінансової підтримки; рівень розвитку фондового ринку [25, с. 59].

Кожна інфраструктура має на увазі наявність певних інститутів розвитку. Отже, виробничо-технологічна інфраструктура включає в себе інноваційно - промислові центри; інноваційно технологічні центри і технопарки, які призначені для створення умов доступу малих підприємств до виробничих ресурсів регіону, тобто сприяють об'єднанню дослідного інноваційного сектора і великих промислових підприємств.

У свою чергу, консалтингова інфраструктура передбачає сукупність консалтингових організацій, а саме: центр трансферу технологій, бізнес-інкубатор, консалтинг в сфері економіки і фінансів. Так, наприклад, центр трансферу технологій забезпечує відбір і експертизу інноваційних проектів, що володіють комерційним потенціалом - проведення технологічного і патентного аудиту інноваційних розробок; охорону різних видів інтелектуальної власності; підготовку ліцензійних угод, контрактів, договорів з управління інтелектуальною власністю, надання консультаційних послуг і управління процесом комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок [30, с. 248].

При цьому фінансова інфраструктура має на увазі наявність венчурних фондів, бюджетних і небюджетних фондів технологічного розвитку, спеціалізований фонд підтримки інноваційних компаній, а також наявність

централізованого депозитарію. Дана інфраструктура забезпечує доступ інноваційних підприємств (як великих, так і малих) до фінансових ресурсів.

Інформаційна інфраструктура також вносить свій внесок в розвиток інноваційного кластеру. Вона дозволити вирішити проблему інформаційного забезпечення процесу інвестування інноваційних проектів. Така інфраструктура повинна включати в себе наступні елементи:

- бази даних інвесторів і підприємців (інноваційних підприємств);
- спеціальні служби і агентства, що надають послуги з підбору пар підприємств-інвестор;
- публікації звітів про стан ринку венчурного капіталу, відомостей про інноваційні підприємства, які потребують інвестицій.

Дана інфраструктура підвищить якість і зменшить тимчасові витрати інвестування інноваційних компаній [14].

Ще однією чимало важливою інфраструктурою є інфраструктура підготовки кадрів. Створення такої інфраструктури дозволить вирішити проблему нестачі висококваліфікованих фахівців в області інвестування інноваційних компаній.

Однак, для того, щоб всі перераховані елементи інфраструктури функціонували необхідна наявність правової інфраструктури, яка розробить комплекс нормативно-законодавчих актів, що регулюють діяльність всієї структурно-функціональної моделі в цілому.

Отже, створення такої моделі дозволить об'єднати в єдину мережу інноваційні центри, страхові та пенсійні фонди, фінансові структури, а також забезпечить створення венчурних фондів з корпоративним капіталом. Такий зв'язок всіх елементів дає можливість одночасно вирішувати важливі завдання, такі як інтеграція інтелектуальних і фінансових коштів, формування інноваційних центрів, збільшення обміну інформацією між учасниками інноваційної діяльності, тим самим, сприяючи розвитку венчурного інвестування інноваційних компаній .

Недоліки такого процесу як краудфандінг, які повинні бути прийняті до уваги і потребують усунення:

1. Шахрайство. Шахрайство - найпопулярніша тема в критиці краудфандінгу. Проблема в тому, що інвестування коштів спонсорами відбувається через інтернет-платформи. Не існує особистого контакту між власником засобів і власником ідеї. Доступна лише та інформація, яка представлена на сайті бізнес проектів.

2. Вибір обсягу інвестування. Іншою проблемою є труднощі з розрахунком обсягів інвестування в бізнес-проект і неможливість передбачити прибуток від реалізації продукту. Потенційним вирішенням цієї проблеми є надання гнучкої політики щодо запитуваної суми з боку власника проекту. Сума може змінюватися в ході виконання бізнес плану і збору коштів. Інше рішення - самостійно встановлювати розмір платежів і частки акцій в активі компанії, щоб спонсори могли маніпулювати конкретними альтернативами.

3. Високі витрати на управління. У випадках успішного розвитку проектів, багато спонсорів будуть залучені в бізнес на тому чи іншому рівні. Вони можуть запропонувати свої ідеї з просування продукту: його форми, ринки для поширення і ціну. Але в той же самий час вони очікують якийсь відгук від підприємця, якому довірили свої кошти. Прийняття рішень про подальший розвиток проекту є загальним процесом. Багато з власників акцій можуть бути поза географічної досяжності, що робить неможливим проведення зборів.

4. Конфлікт інтересів. Після того як в управлінні проектом бере участь не тільки підприємець, але і інвестори, можуть виникнути конфлікти інтересів щодо шляхів розвитку бізнесу [8].

Незважаючи на недоліки, переваги краудфандінгу це:

1. Здатність надати унікальну підтримку для існування підприємців на декількох рівнях. Жоден інший спосіб фінансування не може надати переваги досліджень ринку, рекламу через зв'язки спонсорів без додаткових витрат;

2. Асиметрія інформації і брак публічно доступної інформації в традиційному сенсі, ризики інвестицій в проекти дуже високі. Однак, через спілкування зі спонсорами та отримання оглядів ринку від них, відкриваються невідомі раніше шляхи зниження цих ризиків;

3. Через участь спонсорів у розвитку проекту краудфандінгу- це одночасно джерело фінансування до становлення бізнесу і в процесі його функціонування.

Це той механізм, який дає велику гнучкість там, де інші способи безсилі. Проаналізувавши розвиток такого нового процесу, як краудфандінг, зробимо деякі висновки.

По-перше, як вже було сказано, українці поки тільки звикають до такого джерела фінансування, як краудфандінг, так як ця галузь досить молода. У той же час економічна криза в країні смусила підприємців шукати альтернативні джерела фінансування або скоротити бюджет на маркетинг.

По-друге, змінюється ставлення користувачів до благодійних витрат, і в цілому зростає репутація галузі.

Однак, слід зазначити, що істотні недоліки все ж гальмують розвиток цієї галузі. Незважаючи на це, даний напрямок підвищить безпеку мережевих платформ, що сприятиме розвитку галузі фінансування еко-інновацій в цілому.

## ВИСНОВКИ

Ефективність еко-інновацій, як продуктів, так і процесів, позитивно корелює з корпоративною конкурентною перевагою. В якості основних бар'єрів для «зеленого» економічного зростання можуть виступати відсутність інноваційного потенціалу, технологічні бар'єри, недостатній попит на інноваційну продукцію, відсутність наукових відкриттів і розробок і, в цілому, низька економічна віддача від екологічно орієнтованих нововведень і як наслідок труднощі з інвестуванням.

У зв'язку зі специфікою еко-інновацій, є необхідність альтернативних інструментах фінансування, таких як краудфандінг, венчурне фінансування, фінансування від бізнес-ангелів.

У процесі дослідження отримано такі результати, що підтверджують мету роботи:

- 1) виявлено характерні особливості еко-інновацій із залученням венчурного інвестування і краудфандінгу;
- 2) розроблений крауд-проект «Фермер»
- 3) сформульовані рекомендації щодо вдосконалення системи інвестування в області створення і використання екологічних інновацій.

Практична значимість роботи полягає в тому, що її результати, положення та рекомендації можуть бути використані при розробці стратегії розвитку фінансування еко-інновацій в Україні з метою стимулювання інноваційного та промислового зростання, забезпечення національної безпеки і конкурентоспроможності.

В роботі дослідженню суть еко-інновацій і вивчено альтернативні інструменти фінансування, такі як краудфандінг, який об'єднав в собі досягнення відкритості інтернет-простору і можливість задіяти вільні фінансові ресурси населення, венчурне фінансування, фінансування від бізнес-ангелів.

Виявлена специфіка інвестування в еко-інновації на стартових стадіях в українських умовах. Досліджено проблематика інноваційної діяльності в Україні та шляхи вдосконалення методів фінансування еко-інновацій.

Для підвищення ефективності венчурних фондів в підтримці екологічних інновацій рекомендується збільшення пільг для венчурних компаній при роботі з молодими еко-орієнтованими компаніями, що виражаються у формі податкових преференцій, в наданні безвідсоткових кредитів, в прямій участі держави у фінансуванні окремих проектів пов'язаних з екологічними інноваціями, розвиток виробничо-технологічних організацій, що займаються комерціалізацією інноваційних розробок.

Використання краудінвестингу може позитивно позначитися на економіці країни. Це дозволяє:

- 1) дати шанс розвитку малого і середнього бізнесу;
- 2) виконати програму з імпортозаміщення, що є величезним плюсом зважаючи на важку економічну ситуацію;
- 3) підвищити інвестиційну привабливість регіону та залучити увагу великих місцевих та іноземних інвесторів .

Для активізації краудфандінгу в підтримці еко-інновацій рекомендується розробка законодавчих актів, яка буде підтримувати початківців екоінноваторів, послабить фінансові обмеження, а також створення краудфандінгових платформ, спрямованих на залучення коштів у сфері еко-інновацій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веклич О. Сектору екологічних товарів і послуг в Україні – спеціальний державний патронат. *Економіка України*. 2010. №3. С. 27–35.
2. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. Харків: Константа, 2006. 272 с.
3. Квактун О. О. Реальні екологічні інвестиції як дієвий інструмент сталого проектування та будівництва регіонів України URL: [http://ecoukraine.org/\\_id/0/7\\_ecpros\\_2014\\_83\\_.pdf](http://ecoukraine.org/_id/0/7_ecpros_2014_83_.pdf) (дата звернення 12.03.2021)
4. Ілляшенко С. М. Управління екологічними ризиками інновацій: монографія. Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. 214 с.
5. Вишницька О. І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації. *Вісник Сумського державного університету*, 2013. Вип. 2. С. 51-58.
6. Арестов С. В. Основи формування ефективності екосистемного трансферу при екологічному інвестуванні URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_re/2010\\_7\\_2/2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_2/2.pdf) (дата звернення 12.03.2021)
7. Henningsen C. Managing Ecological Investment Risk. *GreenMoney Journal*, 2011. № 82. Р. 1—8.
8. George Soros on the Clean-Energy Economy, The New your Times, URL: <http://green.blogs.nytimes.com/2008/10/14/george-soroson-the-green-energy-economy/> (дата звернення: 03.04.2021).
9. Загвойська Л.Д. Еко-інновації у бізнес стратегіях за умов екологічної глобалізації . *Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу* : збірник тез доповідей Четвертої міжнародної науково-практичної конференції, 29 вересня-1 жовтня 2010 року. Суми : Сумський державний університет, 2010. С. 87—89.
10. Прокопенко О.В. Екологізація інноваційної діяльності: мотиваційний підхід: монографія. Суми : Університетська книга, 2008. 392 с.



11. Hsu A. Environmental Performance Index: Global Metrics for the Environment. New Haven: Yale Center for Environmental Law & Policy, 2016. 124 p. URL: <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.19868.90249> (дата звернення 10.03.2021)
12. Боркова Е. А., Тимченко М. Н., Маркова А. А. Інвестиції в зелені технології як інструмент економічного зростання. *Бізнес. Освіта. Право*, 2019. № 3 (48). С. 87-91.
13. EcoVoice. Еко-село в Данії. Соціально-інформаційний портал - URL: <http://ecovoice.ru/blog/eco/1109.html> (Дата звернення: 20.04.2021).
14. Husain S., Root A. Crowdfunding for Entrepreneur( ship. Special report, 2015. P.1—15
15. Богомолова Є.В. SWOT аналіз: теорія і практика застосування. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2004. № 17 (32). С. 57—60.
16. GIZ Україна. Офіційний сайт. URL:<https://www.giz.de/en/worldwide/32413.html>
17. Овчиникова А.Ю. Краудфандінг як популярний спосіб фінансування. *Міжнародний науково-дослідний журнал*. Випуск. № 2 (56). 2017. С. 37—40.
18. Рашидов Е.Р. Краудфандінг як ефективний засіб фінансування проектів. *Економічні науки*. №48(1), 2016. С. 39—46.
19. Веклич О. О. Нагальність активізації механізмів стимулювання екологізації інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України . *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 6-8 травня 2014 р. Суми : СумДУ, 2014. С. 44-48.*
20. Володін, С. Н., Жирнов Г. А., Кадирова Р. Р. Краудінвестинг як новий спосіб венчурного фінансування. *Валютне регулювання. Валютний контроль*. 2017. № 10. С. 50-58.
21. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd Future of Crowdfunding . *California Management Review. Journal of Business*. 2016. Vol. 58. P. 125-135.

22. Євдокимова С. С., Кобишев М. С. Сучасні моделі фінансування стартапів. *Фінанси і кредит*, 2017. №6 (726). С. 35-46. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-modeli-finansirovaniya-startapov> (дата звернення: 05.05.2021).
23. Дідух В. Екологізація інноваційної діяльності відповідно до вимог сталого розвитку суспільства. *Ефективність державного управління*, 2011. Вип.27. С. 359—369.
24. Профатілов Д.А. Краудфандінг — сучасний інструмент інвестування інноваційних проєктів. Правовий захист, економіка і управління інтелектуальною власністю: матеріали науково-практичної конференції. Одеса, 21 квітня 2015 року, Т. 2 С. 67—72.
25. Диба О.М. Інноваційний проєкт: теорія та проблеми фінансового забезпечення. *Фінанси, облік і аудит*. 2015. № 20. С. 50 — 63.
26. Москвін С.О. Венчурні фонди компаній з управління активами як феномен спільного інвестування в Україні. *Ринок цінних паперів України*. 2013. №9–10. С. 79–85
27. Paul Whitla, Crowdsourcing and Its Application in Marketing Activities. *Contemporary Management Research*. 2018. Vol. 5. № 1. P. 15—28.
28. Тарасенко Т. В. Механізм венчурного фінансування інноваційного підприємництва. *Бизнес — інформ*. Харків. 2014. №5–6. С. 49–51
29. Денисюк В. А. Венчурне інвестування в національній інноваційній системі : аналіз механізмів розвитку та основи концепції для України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*, К. 2014. № 3. С. 190–201.
30. Borkova E., Chan R., Parhankangas A. Green Investments and Environmental Management: How Incremental and Radical Innovativeness Influence Funding Outcomes. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2017. Vol. 41, P. 237-263.