

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту

Кафедра фінансових технологій і підприємництва

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

«Фінансування інвестиційної політики підприємства»

(назва кваліфікаційної роботи бакалавра)

спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студента (ки) Руденко Т.В.
(ініціали, прізвище)

групи Ф-81ш-9
(шифр групи)

Кваліфікаційна робота бакалавра містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на
відповідне джерело Руденко Т. В.
(підпис) (ініціали та прізвище здобувача)

Керівник ст.. викладач Вареник І. В.
(посада, науковий ступінь) (підпис) (ініціали, прізвище)

Суми 2022

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи бакалавра

на тему «Фінансування інвестиційної політики підприємства»

студента Руденко Тетяни Віталіївни

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Актуальність дослідження. За останні десятиліття високорозвинені країни значно активізували інноваційний процес, який весь час прискорюється, стає масштабнішим. Інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги, слугує зміцненню їх ринкових позицій, а отже сприяє економічному піднесенню тих держав, що підтримують розвиток інноваційного підприємництва у своїй країні. Питанням інноваційного розвитку сучасної економіки велику увагу приділено в роботах В. Баумоля, С. Валентя, С. Глазьєва, Р. Грінберга та інших науковців. Проблеми інноваційних джерел фінансування об'єктів економіки є предметом дослідження в працях як зарубіжних, так і вітчизняних економістів: Л. Гохберг, О. Доліної, С. Ермасова, В. Засенко, А. Івлева, І. Журавльов, В. Леонтьєва, Рассела (MG Russel) та ін.

Метою наукової роботи є розроблення інноваційних інструментів для фінансування підприємницької діяльності.

Об'єктом досліджень виступає інноваційний процес фінансової підтримки підприємницької діяльності.

Предметом дослідження є сукупність теоретичність та практичних положень що розкривають вплив інноваційних фінансових джерел на процес активізації інноваційної підприємницької діяльності.

Основний результат роботи полягає в тому, що запропоновані заходи дозволяють підвищити ефективність фінансування стартап-проектів індустріального парку, залучити додаткові фінансові ресурси, недоступні до

цього та забезпечать можливість впровадження результатів дослідження бакалаврських та магістерських робіт студентів як ідей стартапів для пошуку джерел їх можливого фінансування та подальшого просування.

Ключові слова: Краудфандинг, інновації, фінансування.

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 32 сторінках, з яких список використаної літератури із 29 найменувань. Робота містить 1 таблицю, а також 4 рисунки.

Рік захисту роботи – 2022 рік.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту

Кафедра фінансових технологій і підприємництва

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри, д.е., проф.

_____ Лариса ГРИЦЕНКО
(підпис)

«11» _____ квітня _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи бакалавра

студент(-ка) групи Ф-81ш-9 інституту (центру) _____ ШІ СумДУ

за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

_____ Руденко Тетяни Віталіївни

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Тема роботи «Фінансування інвестиційної політики підприємства»

затверджена наказом по СумДУ № 22-оД від « 01» квітень 2022 року.

Вихідні дані до роботи: нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.

Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):

Сутність та особливості інтелектуального капіталу підприємства та способи його фінансування; Місце краудфандингу в забезпеченні активізації інноваційної фінансово-економічної політики на підприємствах; Аналіз ефективності фінансування інтелектуального капіталу з використанням краудфандингу; Дослідження передумом творення краудфандингової онлайн- платформи на базі індустріального парку «Свема»; Економічна ефективність краудфандингової онлайн-платформи на базі індустріального парку «Свема»

Дата видачі завдання: «11» квітня 2022 р.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
1 Сутність та особливості інтелектуального капіталу підприємства та способи його фінансування.....	8
2 Місце краудфандингу в забезпеченні активізації інноваційної фінансово-економічної політики на підприємствах.....	11
3 Аналіз ефективності фінансування інтелектуального капіталу з використанням краудфандингу	14
4 Дослідження передумом творення краудфандингової онлайн- платформи на базі індустріального парку «Свема»	18
5 Економічна ефективність краудфандінгової онлайн-платформи на базі індустріального парку «Свема».....	21
Висновки	26
Список використаних джерел	28

ВСТУП

Ідеальна фінансова підтримка інновацій є необхідною умовою розвитку інтелектуального капіталу підприємства. Для вирішення цієї проблеми підприємства можуть використовувати власні кошти або залучати кошти ззовні. Нинішня нестабільна економічна ситуація в Україні не дозволяє більшості компаній виділяти власні кошти на ці потреби. Тому підприємство має вдатися до залучення коштів ззовні. Іншою серйозною перешкодою є те, що для більшості людей в Україні процес інвестування в певні інструменти фондового ринку є досить незрозумілим, складним і ненадійним. Українські венчурні фонди не можуть виконувати свою функцію фінансування інноваційних проектів через слабку інфраструктуру фондового ринку, нерозвиненість національного законодавства у цій сфері та слабе кадрове забезпечення [3, с.3]. Тому в даному випадку компаніям непросто знайти кошти для інвестування в інновації.

Підсумовуючи, це дослідження є змістовним, оскільки ця ситуація вимагає встановлення нового простого механізму взаємодії між виробничими компаніями, які потребують інвестування. Розвинені країни винайшли подібні механізми. Це називається «краудфандинг», що буквально означає державні інвестиції. Тому дослідження краудфандингових механізмів фінансування корпоративного інтелектуального капіталу вважаються такими, що відповідають сучасним умовам.

Дослідженнями краудфандингу займався ряд вчених, серед яких: Рогова А.В. [10], Огородник В.О. [5], Петрушенко Ю.М. та Дудкін О.В. [9], Васильчук І. П. [2], Макарович В. К. [4], Химич І. [11] та інші. Але їхня робота стосується лише деяких питань краудфандингу, і немає жодної роботи, яку можна було б узагальнити, щоб показати статус краудфандингу як джерела капіталу для сучасного корпоративного інтелектуального капіталу. Проаналізувати світовий краудфандинговий ринок та найбільші

компанії галузі, розглянути стан українського краудфінансінгового ринку та проблеми його функціонування.

Відповідно до поставлених цілей у роботі визначено такі завдання:

1. Виділити основні характеристики розвитку інноваційного фінансування України для подальшого підтвердження необхідності використання альтернативних інструментів підтримки інтелектуального капіталу підприємств;
2. Розширити уявлення про краудфінансінг як новий інструмент фінансування інновацій шляхом уточнення класифікації концептуальних пристроїв, основного складу тіла, моделей та типів;
3. Аналіз ефективності краудфінансінгу для фінансування інноваційних проектів структури корпоративного інтелектуального капіталу;
4. Дослідити передумови створення краудфінансінгової платформи на базі індустріального парку;
5. Проаналізувати ефективність краудфінансінгу як інструменту залучення інвестицій для підтримки компаній. Об'єктом дослідження є інноваційний процес, формування та розвиток фінансового забезпечення інтелектуальної власності підприємства.

1. Сутність та особливості інтелектуального капіталу підприємства та способи його фінансування

Сучасна економіка підприємств знаходиться на перехідній стадії взаємовідносин і має складні умови для процвітання та розвитку. Можливість євроінтеграційного руху та відкриття нових каналів збуту та постачання є дуже позитивною. Інтелектуальний капітал підприємства є однією з важливих складових для забезпечення стабільного розвитку в сучасних умовах. Значення інтелектуального капіталу у формуванні нової економіки таке ж, як і фізичного капіталу у виробничій економіці. Сьогодні інтелектуальний капітал стає стратегічним чинником економічного розвитку українських підприємств. На цьому етапі перетворення інтелектуального капіталу в стратегічні ресурси підприємства гарантує конкурентоспроможні позиції підприємства у сферах інновацій, реалізації підприємництва, сприяння розвитку та процвітання. Таким чином, частка нематеріальних активів у структурі капіталу підприємства досягає 90% [4].

Природу інтелектуального капіталу можна пояснити науковими дослідженнями таких вчених, як Д. Клейн та Л. Прусак. Інтелектуальний капітал набуває форми певної методологічної категорії — «сукупних знань компанії» [6]. Д. Клейн та Л. Прусак визначили інтелектуальний капітал як «інтелектуальні матеріали, формалізовані та фіксовані, що використовуються для виробництва більш цінних активів» [6]. Б. Леонт'єв підійшов до визначення інтелектуального капіталу, розкривши його структуру ширше. Під інтелектуальним капіталом суб'єкта він розуміє «сукупність юридичних прав на його інноваційні результати, його вроджені та набуті інтелектуальні здібності та навички, накопичену матеріальну цінність та певний економічний процес» [8].

За даними Європейського патентного відомства, у 2015 році роль інтелектуальної власності в економіці ЄС становила 56 мільйонів, або 26%

зайнятого населення, створюючи додану вартість у 4,7 трлн. На євро припадає 38,5% ВВП ЄС [5]. Інноваційний розвиток підтримує підприємства та спонукає їх до вдосконалення всіх аспектів економічної діяльності. Проте питання фінансування на всіх рівнях підприємства залишається невирішеним. Інтелектуальний капітал підприємства є важливим стрижнем економічної діяльності. Без достатніх коштів у процесі управління немає можливості для розвитку на високому рівні. Успішний розвиток підприємства гарантується інноваційним процесом, але він також потребує активного фінансування. Достатня кількість коштів є основою успішної комерціалізації прав інтелектуальної власності, які перетворюють результати інтелектуальної діяльності в оперативний інтелектуальний капітал. Фінансова підтримка процесу комерціалізації реалізувала багато важливих функцій і прискорила трансформацію інноваційних ідей від прототипів до інноваційних продуктів. Достатнє фінансування інтелектуального капіталу забезпечує [6]: зацікавленість підприємців-новаторів у підвищенні своєї підприємницької ефективності, фінансову мотивацію працівників; Додатковий контроль інвесторів за процесом комерціалізації, прискорення виробничого циклу та швидкий вихід на ринок інноваційної продукції, маркетингова підтримка інтелектуальних інновацій. Специфічний механізм прав інтелектуальної власності та її ексклюзивність, відносно низька ліквідність прав інтелектуальної власності, необхідність довгострокового фінансування стартапів, непередбачуваний майбутній грошовий потік інноваційної комерціалізації ускладнили процес фінансування інтелектуальної власності. Проблемами комерційного фінансування інтелектуального капіталу України є нерозвиненість банківської системи, нерозвиненість фондового ринку, особливості вітчизняних венчурних фондів, відсутність ефективних механізмів управління ризиками при інвестуванні в інноваційні проекти, велика кількість порушень прав інтелектуальної власності [8]. Традиційні методи фінансування корпоративного

інтелектуального капіталу включають продаж пайових фінансових інструментів, венчурне фінансування, внесок співвласника в капітал, комерційні позики, позики для інноваційних проектів та випуск цінних паперів. Краудфандинг. Допоміжним механізмом фінансування комерціалізації інтелектуального капіталу є страхування інтелектуальної власності та лізингове фінансування. Державні кошти [10].

Аналізуючи ризикове фінансування, можна помітити його переваги та недоліки. Переваги включають наявність компаній-початківців, широкий спектр інструментів фінансування, можливість залучення великих обсягів ресурсів і розподіл ризику між учасниками процесу комерціалізації. Але недоліки обслуговування включають фінансування на основі часу, потребу в іпотеці, тимчасовий характер фінансування, а позичальник повинен брати участь у фінансуванні. Сьогодні краудфандинг можна вважати одним з найуспішніших джерел інтелектуальної власності та нового креативного фінансування на підприємствах, перевагами якого є доступність стартапів, незворотність і повне перенесення ризиків, оперативність отримання та збереження. Контроль, можливість попередньої оцінки попиту на продукцію та краудфандинг – це кошти, які не розподіляються з часом.

Основою інновацій та розвитку будь-якого підприємства є інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал, на думку Мельника, — це здатність поєднувати людський інтелект із створеними ними матеріальними засобами. У процесі управління інтелектуальний капітал є основою інновацій [5]. Очевидно, що метою будь-якої інноваційної діяльності, яку здійснює підприємство, є отримання прибутку та займання домінуючого положення на ринку. Нарешті, є інвестори, які зацікавлені в проведенні інноваційних досліджень для покращення виробничого процесу. Інновація підприємства полягає в отриманні економічної вигоди від реальної реалізації та подальшої реалізації інноваційних ідей. Наука, технології, економіка, підприємництво та менеджмент [8].

Одним з факторів, що сприяють активізації інвестиційних процесів в інтелектуальний капітал на підприємстві є глобалізація. Завдяки цьому процесу в розвинених країнах світу зросла частка іноземних фондів, багатонаціональні компанії у великій кількості створюють нові дослідницькі підрозділи. Українським компаніям це дозволяє залучати більше коштів для розвитку інноваційних процесів, але більшість вітчизняних компаній не можуть конкурувати за ці ресурси на міжнародному ринку з компаніями, які зараз переймають новітні виробничі чи управлінські розробки. Оскільки технологічний розрив між Україною та розвинутими країнами продовжує збільшуватися, вітчизняні підприємства повинні не лише впроваджувати існуючі передові технології управління, а й розробляти власні технології управління, що є необхідним фактором, який враховує особливості управління нашої країни [7]. В інноваційному позиціонуванні всього комплексу управління. Відповідна фінансова підтримка інтелектуального капіталу в інноваційному процесі залежить від статусу підприємств, які орієнтуються на розвиток нових знань, впровадження наукомістких продуктів у промислове виробництво, дослідження комерціалізації. Інноваційно-підприємницька діяльність істотно змінила спрямованість сучасних досліджень і розробок, активно стимулювала процес створення нового промислового виробництва.

2. Місце краудфандингу в забезпеченні активізації інноваційної фінансово-економічної політики на підприємствах

Вивчивши велику кількість наукових даних, можна зробити висновок, що нинішні заходи, вжиті для подолання фінансової кризи та зниження рівня життя, дали можливість тим, хто не був використаний повністю, або реальним власникам спільно використовувати наявні ресурси та можливості. Помолодшав. Це створює спільну власність для спільного користування та

спільного управління. Все це називається економікою обміну (shareeconomy), або економікою обміну [10]. До сьогодні в історії існують приклади кооперації на кшталт артілі. Однак завдяки широкому використанню Інтернету та комп'ютерів це явище набуло нових обертів для розвитку і стало настільки популярним, що знаменита Ганноверська ярмарка CeBIT-2013 взяла за свою тему економіку спільного використання [11].

Одним із фінансових інструментів є краудфандинг. Краудфандинг по суті є механізмом забезпечення взаємодії інтелектуальних думок у розвитку інновацій та можливості реалізації цієї думки за допомогою фінансових операцій [14]. Тому краудфандинг або державне фінансування (від англ. Crowdfunding, crowdfunding-"натовп", фінансування-"фінансування"), як колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують кошти або інші ресурси разом, зазвичай через Інтернет, для підтримки зусиль інших людей чи організації [15]. Краудфандинг здатний змінити правила гри в галузі фінансування інтелектуального капіталу підприємств і тим самим в конкурентній боротьбі інноваційних пропозицій, що надаються в кожній з галузей і серед розвинених країн світу.

Основні тенденції та чинники розвитку краудфандингу, у тому числі як інструменту фінансування корпоративного інтелектуального капіталу [12]:

- Науково-технічні досягнення та розвиток соціальних медіа. Сучасний рівень розвитку технологій дозволяє користувачам Інтернету приєднуватися до зацікавлених онлайн-спільнот, ділитися ідеями та вирішувати нагальні проблеми;
- Відмовтеся від посередництва. Забезпечте пряме спілкування між покупцями та продавцями, творцями та інвесторами, а також проектами та спільнотами. Традиційна бізнес-модель занадто складна і вимагає багато часу та грошей;
- Малому бізнесу важко залучити стартовий капітал. Початкові компанії стикаються з величезними труднощами, намагаючись зібрати невелику

суму капіталу для стартового капіталу. Підприємці почали освоювати метод краудфандингового фінансування, тому не лише отримали необхідний стартовий капітал, а й отримали додаткову рекламу через соціальні мережі та цінні відгуки від споживачів.

Багато інвесторів усвідомлюють, що можуть брати участь у проекті від початку до кінця, стежити за його розвитком і надавати якомога більше допомоги. У середині 2000-х років з'явилися теорії краудсорсингу та краудфандингу, які узагальнили початкові результати. Історія терміну «краудсорсинг» тісно пов'язана з ім'ям Джеффа Хоу в червні 2006 року. Опублікувавши статтю «Зростання краудсорсингу», він вперше у світі застосував цю концепцію [17] і професійно вирішував подібні проблеми. Монографія Краудсорсинг: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business»[18]. У ньому автор детально розглянув історичні методи розуміння природи краудсорсингу. Витоком цього явища є аматорське співтовариство, а його поява безпосередньо пов'язана з розвитком особливої галузі інформаційних технологій – програмного забезпечення з відкритим кодом [18].

Пізніше теорію краудсорсингу та краудфандингу взяли на озброєння представники менеджменту та економічних методів. Даррен Бребем розробив практику використання краудсорсингу як інструменту вирішення комунікаційних проблем і довів можливість використання краудсорсингових практик у прийнятті управлінських рішень [19]. Визначення терміну «краудфандинг» спільно сформулювали вітчизняні та зарубіжні вчені. Однак поки що не існує єдиного методу визначення цього явища. Тому Дж. Алерс визначає краудфандинг як форму збору коштів, при якій окремі особи або групи людей жертвують зазвичай (дуже) невеликі суми для підтримки конкретних цілей шляхом добровільних пожертв [20].

Група вчених під керівництвом А. Орданіні описала це як особисту ініціативу зі збору коштів на нові ідеї. Запропонований кимось новий проект

здійснюється за рахунок малих та середніх інвестицій групи зацікавлених сторін [21].

Б. Рубінтон вказував у [22], що краудфандинг — це процес, у якому одна сторона збирає кошти для фінансування проекту, вимагаючи та приймаючи невеликі внески від великої кількості зацікавлених сторін в обмін на надання певної цінності цим людям. Д. Гусєва та Н. Маліхін вважають, що краудфандинг — це колективний внесок людей, які використовують власні ресурси для підтримки проектів, ініційованих іншими людьми та організаціями. У сучасному світі цей процес здійснюється через Інтернет [23]. В. Тегін та Б. Усманов дали таке визначення: "Краудфандинг – це колективна співпраця, заснована на довірі. Ці люди використовують Інтернет для об'єднання власних фінансових чи інших ресурсів для підтримки проектів, ініційованих іншими людьми (організаціями)" [24]. Широке визначення дав у своїй книзі Н. Ларіонов. Він визначає краудфандинг як інструмент колективного фінансування конкретних проектів (цілей) (культурних, соціальних, благодійних, комерційних, виробничо-технологічних) за допомогою перерозподілу фінансових ресурсів між широкою громадськістю і підприємствами, здійснюваного через Інтернет, безоплатно або в обмін на грошові або негрошові винагороди [23].

3. Аналіз ефективності фінансування інтелектуального капіталу з використанням краудфандингу

Щоб використовувати краудфандинг як інструмент фінансування корпоративних інноваційних ідей, рекомендується провести короткий аналіз існуючих онлайн-платформ. Порівняльні характеристики див. у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Характеристика використання онлайн платформ краудфінандингу.

№	Назва	Дата створення	Особливості
1	2	3	4
1	Kickstarter	2009	<ol style="list-style-type: none"> 1) Працює за принципом «Все або нічого». 2) Отримує 5% усіх залучених коштів. 3) Найбільш відомими проектами Kickstarter стали смарт-годинники Pebble, консоль OUYA, 3D-принтер FORM 1, окуляри Oculus Rift тощо
2	Indiegogo		<ol style="list-style-type: none"> 1) Гнучке фінансування. 2) Найбільш успішними напрямами на такій платформі є проекти, які покращують побут та навколишнє екосередовище. 3) Опція «безкінечний краудфінандинг». 4) Найбільш успішними проектами Indiegogo стали смартфон Ubuntu Edge (понад 13 млн. дол), вулик Flow Hive (11,32 млн. дол.), розумний шолом Skully (2,8 млн. дол.), сімейний робот Jibo (2,3 млн. дол.)
3	Big Idea	2009	<ol style="list-style-type: none"> 1) Для обміну ідей між соціально активними людьми. 2) У 2012 р. Big Idea запустив краудфінансову платформу «Спільнокошт». 3) На платформі розміщують проекти у сфері охорони здоров'я, освіти, літератури, спорту, музики, науки, професійних подорожей та журналістики. 4) Серед одних із найбільш цікавих проектів «Спільнокошту» можна назвати театральний фестиваль «Документ», Громадське радіо, Babylon'13, проект. 5) «Квиток до успіху: взаємна допомога». Основні вектори фінансування – мистецькі некомерційні проекти, освіта, творча співпраця
4	Na(Starte	Лютий 2014 року	<ol style="list-style-type: none"> 1) Призначена для збору коштів на проекти сфері наукових досліджень, спорту, мистецтва. 2) Працює за принципом "Все або нічого". 3) Проекти повинні бути результатом особистої праці автора і як форма винагороди використовується не фінансова винагорода.
5	GoFndEd	2016	<ol style="list-style-type: none"> 1) По завершенні проекту, автори надсилають фінансовий та змістовий звіт ІІ. 2) Якщо проект не зібрав необхідної суми, то кошти повертаються доброчинцям або цими коштами можна підтримати інший проект.

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4
6	RocketHub		<ol style="list-style-type: none"> 1) Приклад краудфандінгової платформи США, яка орієнтована тільки на певний тип проектів. 2) Така платформа орієнтована на ІІ у галузі мистецтв. 3) Як модель фінансування використовується модель "Залиш все собі".
7	Boomerang	2009 (Данія)	<ol style="list-style-type: none"> 1) орієнтований на проекти соціального спрямування. 2) Для фінансування використовується схема «Залиш все собі». 3) Як форма винагороди краудінвесторів використовується схема нефінансової винагороди.
8	Betterplace	(Німеччина)	1) Майданчик орієнтований на соціальні проекти.
9	Flying V	(Азія)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Ця платформа є азіатським аналогом платформи Kickstarte. 2) Для розміщення приймаються будь-які ІІ. 3) Схема фінансування «Все або нічого». 4) Як форма винагороди краудінвесторів використовується схема нефінансової винагороди.
10	DemoHour	2010	<ol style="list-style-type: none"> 1) Для розміщення приймаються будь-які інноваційні проекти. 2) Схема фінансування - «Все або нічого». 3) Як форма винагороди краудінвесторів використовується схема нефінансової винагороди.
11	Boomstarter	(Росія)	<p>2009 Російський аналогом майданчика Kickstarter</p> <p>2010 Для розміщення приймаються будь-які інноваційні проекти.</p> <p>2011 Схема фінансування - «Все або нічого».</p> <p>2012 Як форма винагороди краудінвесторів - схема нефінансової винагороди.</p>
12	Planeta.ru	2012	<p>2009 Приймаються будь-які інноваційні проекти.</p> <p>2009 Використовується схема фінансування «Залиш все собі».</p> <p>2010 Як форма винагороди краудінвесторів використовується схема нефінансової винагороди.</p>

Згідно з таблицею, позитивна оцінка використання цього інструменту для фінансування інноваційних ідей очевидна. Цей метод фінансової підтримки не отримав широкого поширення в моїй країні. Але аналізуючи його ефективність, можна розраховувати на його тенденцію зростання. Тому, на основі досліджень, ми можемо розраховувати на використання краудфандінгу як фінансового інструменту для підтримки перспектив

корпоративного інтелектуального капіталу. Динаміка зростання ринку краудфандінгу наведена на рисунку 2.1.

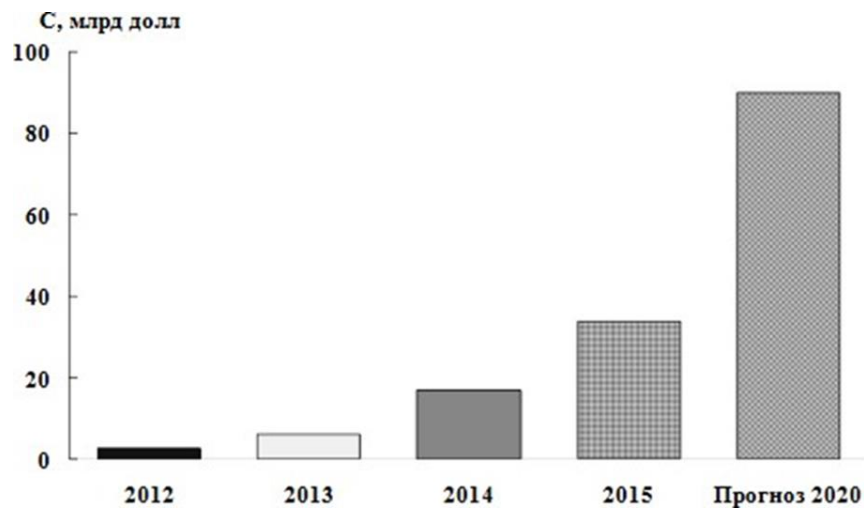


Рис. 2.1. – Динаміка зростання ринку краудфандінгу

За допомогою малюнка 2.2 ми можемо проілюструвати динаміку фінансування ідей та інноваційних проєктів через краудфандінг. Очевидною є позитивна динаміка і, як наслідок такого процесу, забезпечуються оптимальні можливості для застосування краудфандінгу як фінансового інструменту підтримки інтелектуального капіталу національної економіки.

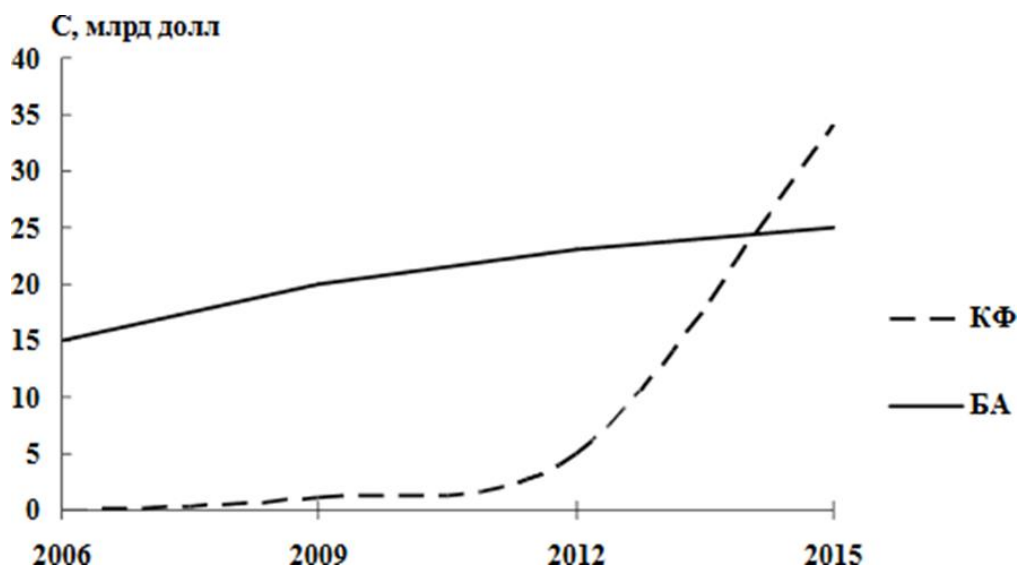


Рис. 2.2. Фінансування інноваційних проєктів за рахунок краудфандінгу та бізнес-янголів

4. Дослідження передумом творення краудфандингової онлайн-платформи на базі індустріального парку «Свема»

Останніми роками в Україні говорять про необхідність розвитку країни в інноваційному напрямку. Приймалися необхідні закони, затверджувалися проекти, створювалися центри трансферу технологій та бізнес-інкубатори, регулярно проводилися тренінги, круглі столи, конкурси інноваційних ідей. Проведено багато роботи, але інноваційних змін не відбулося. У районі Сум цікавий індустріальний парк «Свема». Індустріальний парк «Свема» — це сучасний комплекс для малих і середніх компаній, покликаний залучати інвестиції в українську економіку та реалізовувати науковий потенціал творчості та досвіду. Виробляти інноваційну продукцію та створювати нові економічні стандарти. Індустріальні парки створюють для резидентів сприятливі умови для розвитку власного бізнесу та організації діяльності за принципами третьої спіралі — науки, промисловості, влади. Забезпечте висококонтентовані нові сучасні ідеї та технології в одному місці.

Створення індустріального парку є важливим проектом, унікальністю якого є те, що його реалізація не має жодних переваг, а також не має належних умов для загальнодержавної політичної підтримки. Вона має зробити прорив в інноваційному середовищі Шостки та України в цілому. Інтелектуальний капітал і науку представляє Шосткинський інститут СумДУ, який вирішує завдання підготовки фахівців в індустріальних парках, розробляє інноваційні ідеї та проекти для досягнення якісних проривів в економічній сфері. Найсучасніший український ІТ-архітектурний та інноваційний бізнес-інкубатор надає компаніям консультації з бізнес-планування, офіси та конференц-зали, електронну бібліотеку, фінансові консультації, платформи для контактів та співпраці. Інтелектуальний капітал індустріального парку «Свема», як магніт, притягує підприємців і дає людям

доступ до ресурсів, наявних у науковій сфері (інформаційні можливості, дослідні лабораторії, наукові напрацювання, висококваліфіковані кадри).

Науковці читають студентам лекції, займаються науково-дослідною роботою, працюють на підприємствах. Цей процес забезпечує безперервний процес «поток» ідей у виробництво.

Переваги Індустріального парку «Свема»:

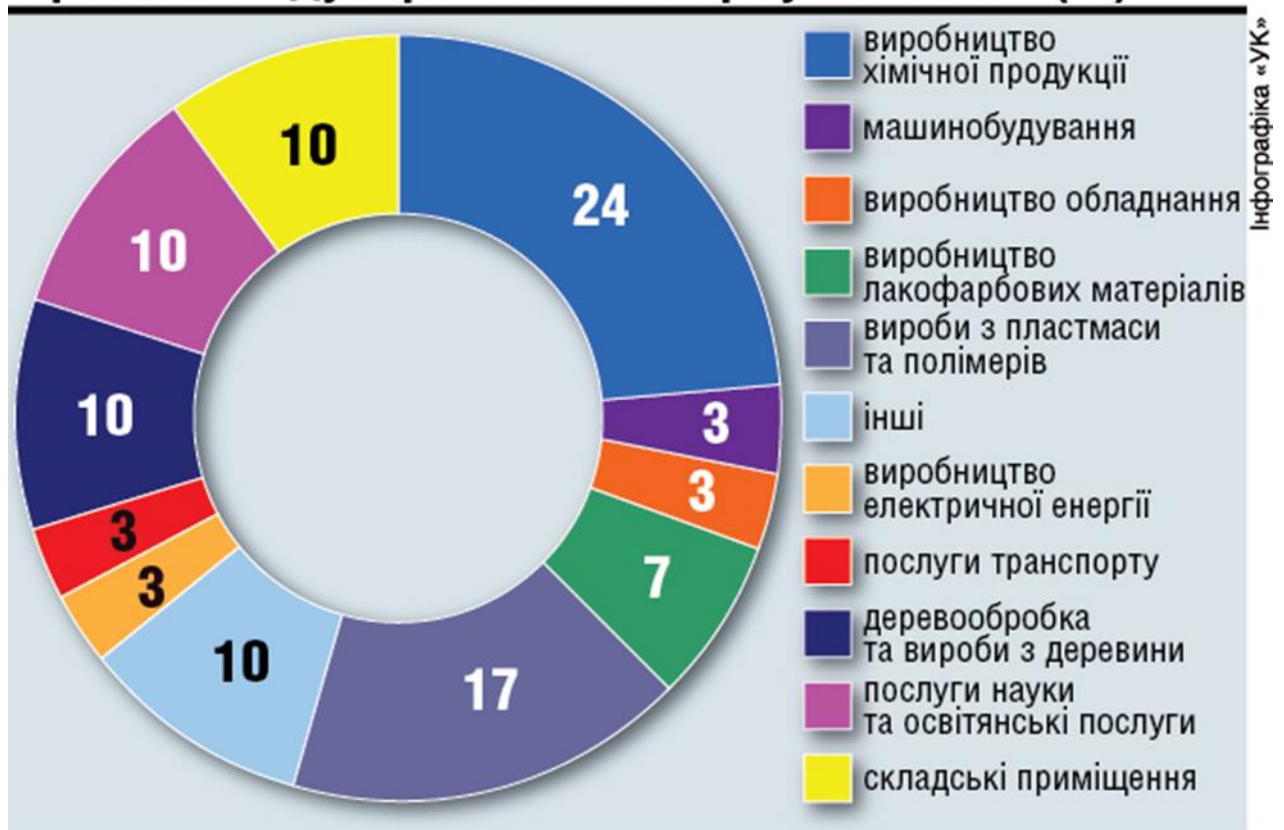
- Зменшення інвестицій у розвиток терміналів;
- Науково-дослідний потенціал Шосткинського інституту СумДУ;
- Логістичний центр;-Митні та поштові послуги;
- Гарантія безпеки;
- Кластерні відносини;
- Таланти та професійні працівники;

Інтереси учасників ефективно поєднуються. Учасники створюють власні технології, захищають їх через інноваційні бізнес-інкубатори та передають підприємству. Ця запатентована технологія допомагає компаніям виробляти нові продукти, які виходять на зовнішні або внутрішні ринки через бізнес.

Метою індустріального парку є ініціювання та підтримка великої кількості успішних проектів. Для досягнення цієї мети перед індустріальним парком поставлені такі завдання:

1. Залучати та відбирати творчі таланти, які бажають займатися інноваціями та підприємництвом, у тому числі винахідників, вчених та студентів Shi Xindu, науково-дослідних установ та представників бізнесу;
2. Підготовка кадрів з інноваційного та підприємницького відбору;
3. Створити мотивацію для формування своїх технічних ідей, і зростаючу бізнес-ідею;

Структура промислового виробництва в рамках індустріального парку «Свема» (%)



За даними Шосткинської міськради

Рис. 2.3. Структура індустріального парку «Свема»

4. Допомога учасникам у розробці проекту та дизайні прототипів бізнес-продуктів;
5. Шукати потенційні проекти для інвесторів/ангелів (перший і другий раунд інвестування), за участю коучів, експертів з фондів, інвесторів, ангелів-інвесторів відбирати найкращі підприємницькі проекти;
6. Допомогати зацікавленим інвесторам з ідеями для їхніх підприємницьких проектів;
7. Брати участь у створенні та запуску компаній-початківців.

Незважаючи на обнадійливі результати, слід зазначити, що є лише кілька проектів, які цікавлять інвесторів. Однак слід зазначити, що інвестори дуже зацікавлені у фінансуванні великомасштабних стартапів, а на велику кількість менших проектів вони досі не звертають уваги. На даний момент

домінує частка замовлень на конкретні потреби клієнтів, тому що якщо розглядати витрати на розробку та виведення продуктів з розробки на ринок відповідно до потреб клієнтів, то вони будуть дуже відрізнятися. Вимоги більшості комерційних замовників дуже високі, тому індустріальний парк в основному високотехнологічний, але в свою чергу це високовартість розвитку. Проекти, які не відповідають цим вимогам, змушені шукати фінансування самостійно. Тому першочерговим завданням Індустріального парку «Свема» є диференціація форм фінансування при збільшенні кількості та якості продукції, що надається інвесторам.

Саме краудфандінг може стати поштовхом для проведення більш активної інноваційної діяльності в даній системі, а також підвищить рівень їх фінансування.

5. Економічна ефективність краудфандінгової онлайн-платформи на базі індустріального парку «Свема»

Проаналізувавши проблеми та перспективи інвестиційних проектів, вважаємо, що важливим елементом для повноцінної роботи індустріального парку «Свема» має стати онлайн-платформа для особистого фінансування проектів. Програмне забезпечення, включаючи веб-сайт для такого типу взаємодії. Створено веб-сайт краудфандінгової платформи, необхідно забезпечити прозорість кожного фінансованого проекту та можливість керувати веб-сайтом кожного проекту, де всі стейкхолдери можуть контролювати збір коштів, дотримання одержувачів тощо [23].

Ми вважаємо, що економічне середовище нашої країни не придатне для великих інвестицій, тому пропонуємо запуснути краудфандінгову платформу для забезпечення прозорого фінансування зацікавлених юридичних та фізичних осіб з усього світу.

Іншими словами, онлайн-платформи будуть доступні для використання в глобальному інформаційному просторі. Згідно з планом, вартість усіх проектів, представлених на цій платформі, буде оцінюватися номінальною вартістю від 1 до 1000 умовних одиниць, зареєструватися та придбати акції зможе кожен бажаючий.

Для того, щоб розмістити свій проект на платформі, вам необхідно залишити заявку на сайті, де він розташований, вказавши таку інформацію[25]:

- Концепція старт-ап проекту;
- Бізнес-модель проекту;
- Мінімальний бюджет, необхідний для початку проекту;
- Час, необхідний для початку проекту;
- Прогнозована прибутковість проекту;
- Термін окупності інвестиційних коштів;
- Ключовий рівень прибутковості стартапів.

Після виходу нового підприємницького проекту на онлайн-платформу дрібні та мікроінвестори, зареєстровані в системі, будуть сповіщені. Вони матимуть можливість ознайомитися з характеристиками проекту та придбати свої акції, підписавши договір у разі потреби.

Після запуску проекту з часом почнуть накопичуватися дивіденди, а інвестори отримають гроші на свої рахунки на цій платформі. Якщо рентабельність інвестованого проекту буде нижче певного критичного рівня, між акціонерами проекту буде розпочато голосування для визначення перспектив його подальшої реалізації або ліквідації.

У разі виходу з проекту з будь-якої причини інвестори можуть вивести кошти через будь-яку зручну платіжну систему або реінвестувати їх в інші проекти. Ініціатор стартап-проекту розміщує додаток на платформі і сплачує платформі комісію, яка визначається у відсотках від загальної суми.

Згідно з планом, за допомогою цієї платформи малі та мікроінвестори та стартапи зможуть отримати необхідну інформаційну та консультаційну підтримку. Однак механізм роботи платформи ще до кінця не визначений.

Слід також зазначити, що для забезпечення легітимності та ефективності його функціонування відносини учасників необхідно помістити в певні єдині правила, визначені правовими нормами [26]. Платформа з ініціатором проекту), угода про прийом платежів (регулюватиме відносини між платформою та платіжною системою), договір позики, купівлі-продажу (регулюватиме відносини між інвестором та спонсором проекту, а також залежно від характеру інвестицій).

Узгодження в правовому полі та фіксація всіх аспектів взаємодії учасників в угоді вважаються на сьогодні найскладнішими завданнями, які необхідно вирішити якнайшвидше, щоб у найкоротший термін запуснути краудфандінгову онлайн-платформу на базі Індустріального парку Svema. час [29]. Принципова схема інформаційного потоку та фінансових операцій збору коштів та погашення боргу в краудфандінгових проектах наведена на рисунку 3.1.

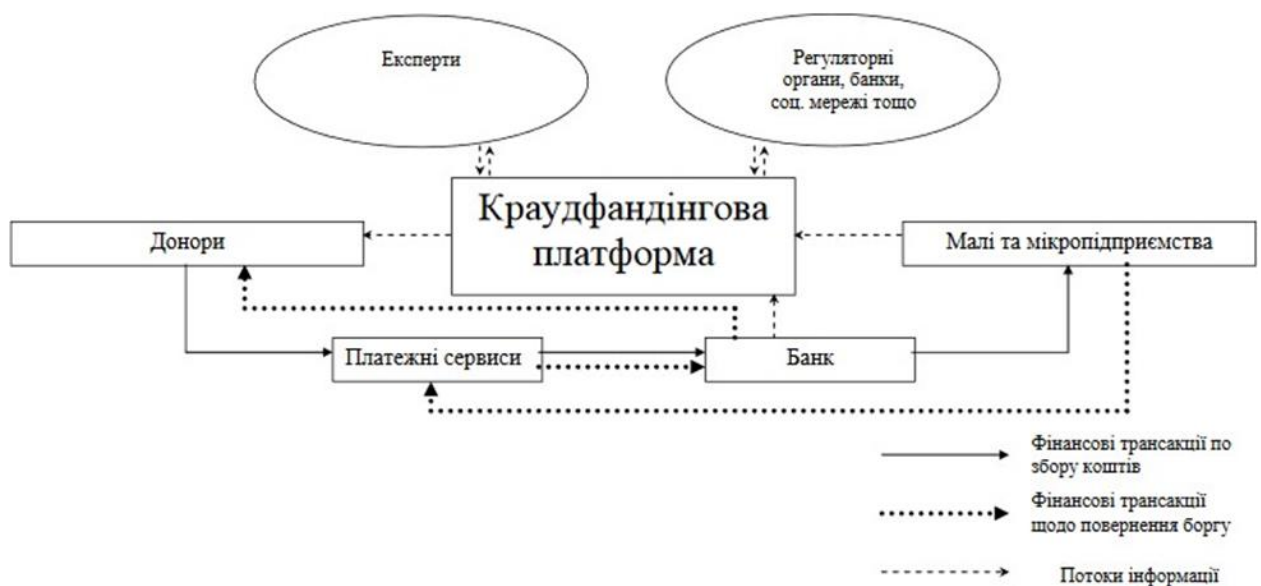


Рис. 3.1. Схема функціонування краудфандінгової платформи Джерело:

[30]

Зазначимо, що цей план не враховує збір порогової застави та механізм переказу коштів лише після реалізації, що є окремим випадком краудфандингових платформ. Рішення про використання цього механізму залежить від вибору бізнес-моделі краудфандінгової платформи. Крім того, погашення боргу може враховувати або не враховувати прибутковість інвестованого капіталу, нематеріальний дохід тощо, що також залежить від обраної моделі краудфандингу [31].

Краудфандингова платформа Sweima Industrial Park має враховувати таку інформацію:

- Назва виробу;
- Розробник;
- Потрібна сума – це сума, яку розрахував розробник для створення проекту;
- Сума інвестування – цей параметр відображає суму залучених коштів. Тобто всі інвестиції, зібрані громадою, з урахуванням комісії краудфандингового сервісу;
- Кількість інвесторів-В даному випадку інвесторами є люди, які зацікавлені у створенні проекту. Кількість інвесторів, кількість пожертв на проекти розвитку;
- Середня вартість інвестицій - тобто сума зібраних інвестицій, поділена на кількість інвесторів;
- Винагороди інвесторів.

У деяких випадках забудовники будуть стимулювати інвесторів вкладати більше грошей в проект, обіцяючи їм різні бонуси. Оцінка ефективності краудфандингових платформ є складною проблемою, оскільки її мета – не отримувати прибуток індустріальному парку, а залучати більше інвесторів та збільшити кількість фінансованих проектів. Тому ефективність платформи буде відображатися в кількості проектів, які зможуть залучити

кошти для подальшого запуску на ринок. Ефективність запуску краудфандингової платформи залежить від можливості запуску проектів залучити додаткові кошти, які раніше були недоступні.

ВИСНОВКИ

Тому можна зробити висновок, що в сучасній світовій економіці краудфандинг став дуже ефективним інструментом фінансування інтелектуального капіталу. Для бізнесу та потенційних інвесторів серед простих громадян це просто, доступно та ефективно. Більшість краудфандингових проектів у розвинених країнах спрямовані на фінансування інноваційних проектів. Вітчизняний ринок краудфандингу все ще знаходиться на стадії становлення, значно відстаючи від зарубіжних аналогів. Розвиток інфраструктури краудфандингу України є важливою вимогою для розвитку інтелекту, розробки та впровадження інновацій. Подальші дослідження будуть спрямовані на адаптацію механізму краудфандингу до внутрішніх умов.

У статті теоретично підтверджується, що краудфандинг є інструментом фінансування стартапів. На основі історичного дослідження та аналізу цього явища в економіці розкривається економічний підтекст краудфандингу, а учасники краудфандингу поділяються на три категорії (емітенти, фінансові портали як накопичувальні посередники та інвестори).

На основі аналізу діяльності існуючих краудфандингових платформ у всьому світі систематизовано дві моделі (безвалютна та валютна) та визначено внутрішні типи. Описує унікальні характеристики та цілі фінансового інструменту, фактори, що стимулюють його розвиток, та етап реалізації. Аналіз статистичної інформації доводить перспективність та важливість дослідження інструментів фінансування інтелектуального капіталу. Систематичні переваги та недоліки краудфандингу для інвесторів та ринку в цілому та визначення потенційних можливостей його використання для фінансування інноваційних ідей.

Дослідження ефективності впровадження краудфандингової платформи на базі індустріального парку «Свема» показує доцільність її створення на

прикладі інших інноваційних проектів в Україні. На основі статистичного аналізу існуючих платформ та з використанням досвіду успішно фінансованих проектів дана стаття надає практичні пропозиції щодо створення, впровадження краудфандингової платформи та розміщення інноваційних проектів на платформі. Тому надаються рекомендації щодо актуальності інформації, опублікованої на платформі, для заохочення інвесторів та визначення факторів, що позитивно впливають на прийняття рішень, та факторів, що мають негативний вплив.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. — К. : Знання, 1999. — 516 с. — С. 25.
2. Инновационный менеджмент / [С. Д. Ильенкова (ред.), Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др]. — М. : ЮНИТИ, 2000. — 328 с.
3. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради. — 2002. — № 36. — С. 266.
5. Жаліло Я. А. Матеріали круглого столу «Розвиток ринку високих технологій в Україні» // Економіка і прогнозування. – 2004. — № 3. – С. 7—73. – С. 27.
6. Інтелектуальний розвиток економіки: інноваційний експеримент // Урядовий кур'єр, від 2.02.2004 р.
7. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth //Quarterly Journal of Economics. 1956. №70, pp.65–94.
8. Ларионов Н.А. Российская модель венчурного финансирования: состояние и пути развития [Текст] / Н.А. Ларионов //Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – №2 (51). – С.91-96
9. Allen F., Santomero A.M. What do financial intermediaries do? //Journal of Banking & Finance. 2001. №25 (2), pp.271–294.
10. Hardie I., Howarth D. Market-Based Banking and the Financial Crisis. URL: http://www.pol.ed.ac.uk/staff_profiles/hardie_iain/?a=64561
11. Гусева Д.Е., Малыхин Н.И. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски [Текст] / Д.Е. Гусева, Н.И. Малыхин //Современная

наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2014. – № 9-10. – С. 30-34

12. Тегин В.А., Усманов Б.Ф. Конкурентные перспективы краудтехнологий [Текст] / В.А.Тегин, Б.Ф. Усманов // Мир транспорта. – 2013. – № 4 (48). – С. 96-101.

13. Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Використання краудфандінгу як інструменту фінансування інноваційних проектів // Журнал «Інвестиції: практика та досвід». Випуск. — № 15. — 2017. — С. 14-20.

14. Єлісеєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Випуск. — № 23 (частина 1). — 2017. — С. 8-11.

15. Бізнес-інкубатор «Свема» [Офіційний сайт]. URL: <http://gue.sm.gov.ua/index.php/uk/investoram/687-industrialnij-park-svema>

16. Індустріальний парк «Свема» [Офіційний сайт]. URL: <https://tamtour.com.ua/rus/industrialnyj-park-svema>

17. Кравченко М. О. Перспективи застосування краудфандінгу та краудінвестінгу для фінансування стартап-проектів / М. О. Кравченко, Д. О. Кураєв // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 24(2). - С. 127-131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24%282%29_28

18. Шосткинська міська рада. Офіційний сайт. URL: <http://shostka-rada.gov.ua/>

19. Васильчук І.П. Краудфандінг як феномен пост) індустріальної економіки / І.П. Васильчук // Ефектив) на економіка. — 2013. — № 11. — С. 20—25.

20. Замлинский В.А. Актуальные проблемы развития венчурного инвестирования в Украине /В.А. Замлинс) кий, М.В. Дубина// Актуальные проблемы экономики и управления. — — 2015. — № 1 (5). — С. 24—30/

21. Макарович В.К. Краудфандинг: механизм прив) лечения

необходимых ресурсов / В.К. Макарович, В.О. Огородник // Научный диспут: вопросы экономики и финансов: сборник тезисов научных работ II Международной научно-практической конференции (Киев— Будапешт — Вена, 31 марта 2015 г. / Финансово-экономический научный совет, 2015. — 73 с.

22. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансової інвестиційної / В.О. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. — 2014. — № 3 (44). — С. 103—105.

23. Офіційний сайт інвестиційного порталу InVenture [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_\)s_miru_po_dollaru](https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_)s_miru_po_dollaru)

24. Офіційний сайт Crowdsourcingweek [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://crowdsourcingweek.com/blog/top15crowdfundingplatformsin\)europa/](http://crowdsourcingweek.com/blog/top15crowdfundingplatformsin)europa/)

25. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfundingdevelopmentrecommendations\)vs\)reality](http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfundingdevelopmentrecommendations)vs)reality)

26. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2014. — №1. — С. 172—182.

27. Рогова А.В. Краудсорсинг как инструмент социально-экономического развития региона / А.В. Рогова // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 5. — С. 31—36.

28. Химич І. Краудсорсинг — сучасна фінансова маркетингова стратегія підприємства / І. Химич // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2014. — Вип. 1 (10). — С. 242—249.

29. Чуприна О.О. Джерела та обсяги інвестицій в інтелектуальний капітал підприємств України / О.О. Чуприна // Вісник Національного

університету "Юри) дична академія України імені Ярослава Мудрого". — 2014. — № 4 (19). — С. 69—78.