

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-48-50>

УДК 330.322.1:658.15

Остах Павло Олегович

аспірант,

Класичний приватний університет

Сергєєва Людмила Нільсівна

доктор економічних наук, професор,

Класичний приватний університет

Pavlo Ostakh, Lyudmila Serhieieva

Classic Private University

ІННОВАЦІЇ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

INNOVATIONS IN INVESTMENT ACTIVITIES AT ENTERPRISES IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено особливості інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах в Україні, розглянуто сучасний стан науково-методичних підходів до управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в Україні, визначено її значення та вплив на економіку країни. Визначено особливості краудфандингу, краудлендингу, краудінвестування та інших форм інноваційної інвестиційної діяльності та окреслено їх основні переваги та недоліки. Зокрема обґрунтовано, що краудфандинг дозволяє отримати фінансування для проєктів, які можуть не відповідати вимогам традиційних інвесторів або банків. Переваги краудлендингу полягають у доступності, швидкості, прозорості та диверсифікації ризиків при залученні інвестицій на підприємство. Також запропоновано шляхи для подальшого ефективного розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах України.

Ключові слова: інновації, інвестиційна діяльність, краудфандинг, краудлендинг, краудінвестування.

Summary. The full-scale invasion of Ukraine significantly affected all areas of the country's life, including the economy, business, and social aspects. Despite the difficult conditions, innovation and investment can be the key to Ukraine's recovery and development. The article examines the peculiarities of innovation-investment activity at enterprises in Ukraine, examines the current state of scientific and methodological approaches to the management of investment-innovation activity in Ukraine, determines its significance and impact on the country's economy. The features of crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting and other forms of innovative investment activity are determined and their main advantages and disadvantages are outlined. In particular, it is substantiated that crowdfunding allows you to get financing for projects that may not meet the requirements of traditional investors or banks. A classification of crowdfunding types is provided, which includes donation-based crowdfunding, reward-based crowdfunding, crowdlending/social lending/peer-to-peer lending, crowdinvesting/equity crowdfunding. The advantages of crowdlending are accessibility, speed, transparency and diversification of risks when attracting investments for an enterprise. Crowdinvesting is also analyzed – the process of attracting financing for a business by combining the investments of many people. Unlike crowdlending, where an investor provides a loan to a company, with crowdinvesting, the investor becomes a partial owner of the company, receiving shares or other securities. A modern type of financing is cryptocurrency ICO (Initial Coin Offering) and STO (Security Token Offering). These fundraising methods allow companies to issue their own tokens and sell them to investors in exchange for funding their projects. Cryptocurrency ICOs and STOs use blockchain technologies that ensure a high level of security and confidentiality of operations. It is worth noting that although new methods of financing open wide opportunities, they are also not without risks. Ways for further effective development of innovation and investment activity at Ukrainian enterprises are also proposed.

Keywords: innovation, investment activity, crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting.

Постановка проблеми. Повномасштабне вторгнення в Україну суттєво вплинуло на всі сфери життя країни, включаючи економіку, бізнес, соціальні аспекти. Незважаючи на складні умови, саме інновації та інвестиції можуть стати ключем до відновлення та розвитку України. У цьому кон-

тексті важливо розуміти роль і значення інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах війни. Сучасні виклики та можливості для інновацій вимагають від держави, бізнесу та суспільства активних дій та взаємодії. Україна має значний потенціал для розвитку інноваційної діяльності.

За останні роки спостерігається зростання активності у сфері стартапів, зокрема у таких галузях як IT, агротехнології, біотехнології та енергетика. Багато українських стартапів вже вийшли на міжнародний ринок та отримали визнання за кордоном.

Актуальність статті полягає в необхідності дослідження сучасного стану науково-методичних підходів до управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в Україні, визначення її значення та впливу на економіку країни, а також виявлення особливостей в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти інвестиційно-інноваційної діяльності висвітлені в наукових працях таких провідних учених, як С. Гордієнко, Р. Качур, Т. Музиченко, О. Озерчук, Л. Петренко, С. Панчишин, Б. Щукін, В. Білолипецький, Г. Іванов, Р. Костюкевич, О. Мусієнко, В. Федоренко, Д. Черваньов, С. Погасій, О. Лапко, Ю. Пимошенко та інші. Однак, незважаючи на значні напрацювання в цій сфері, існує ряд проблем, які потребують глибокого обґрунтування та вирішення, зокрема дослідження стану інвестиційно-інноваційної діяльності українських підприємств.

Метою статті є вивчення методів інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах в Україні, а також визначення їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку фінансового сектору для нього, як і для багатьох інших сфер життя, характерним є переведення різноманітної інформації у всіх її формах – текстовій, звуковій, графічній – у цифровий формат, зрозумілий сучасним гаджетам. Завдяки технологіям фінансові послуги стають швидшими, зручнішими та доступнішими для людей і бізнесу. Крім того, суттєво знижуються витрати на обслуговування клієнтів, оскільки банки та інші фінансові установи мають можливість зменшити кількість фізичних відділень та перевести частину послуг у режим онлайн [1].

Одним із нових видів фінансування є краудфандинг. Термін "краудфандинг" вперше ввів Джефф Хоув (Jeff Howe) разом з терміном "краудсорсинг" у 2006 році [2]. Це метод залучення коштів, при якому бізнес звертається до широкої аудиторії з проханням підтримати фінансово свій проект. Краудфандинг підходить як для стартапів, так і для вже існуючих підприємств. Завдяки онлайн-платформам, які забезпечують безпечну та зручну обробку платежів, бізнес може залучити фінансування від великої кількості інвесторів [3].

Краудфандинг є потужним інструментом для акумулювання фінансового капіталу, який використовує силу об'єднання людей та швидкий розвиток технологій. Краудфандингові платформи

здатні спрямовувати значні кошти на широкий спектр філантропічних проєктів, соціальних інновацій та підприємницьких ініціатив. Основною ідеєю краудфандингу є масштабне поширення інформації про проєкт серед великої кількості людей, що дозволяє уникнути складних та виснажливих переговорів із представниками фінансово-кредитних установ та інвесторами.

Залежно від фінансових очікувань та форми надання коштів існують різні види краудфандингу [4]:

1. На основі пожертв (donation-based crowdfunding). Фінансування надається через соціальну мотивацію, не очікуючи жодної винагороди чи прибутку від реалізації проєкту.

2. На основі винагороди (reward-based crowdfunding). Фінансування надається з очікуванням отримання нефінансової, символічної винагороди.

Також існують такі різновиди краудфандингу, як:

– **Краудлендинг (crowdlending/social lending/peer-to-peer lending)** – модель колективного фінансування, де поєднується соціальна і фінансова мотивація, фінансуючи соціально важливий проєкт із надією на повернення своїх коштів, можливо, з відсотками.

– **Краудінвестинг (crowdinvesting/equity crowdfunding)** – модель колективного фінансування, де поєднується соціальна мотивація з високою фінансовою, фінансуючи проєкт в обмін на частку в ньому та отримуючи частину прав на продукт.

– **Донорський краудфандинг (donation-based crowdfunding)** – модель, що передбачає внески без очікування фінансової винагороди. Такий тип краудфандингу часто використовується для благодійних проєктів та соціальних ініціатив.

– **Ревардний краудфандинг (reward-based crowdfunding)** – модель, що передбачає отримання винагороди за свої внески, які можуть включати продукти, послуги або інші матеріальні блага. Це найбільш поширений тип краудфандингу.

– **Кредитний краудфандинг (debt crowdfunding)** – модель, що передбачає надання позики ініціаторам проєктів та повернення вкладених коштів з відсотками. Цей тип краудфандингу схожий на краудлендинг.

– **Інвестиційний краудфандинг (equity crowdfunding)** – модель, що передбачає інвестування в проєкти та отримують частку в компанії або проєкті. Це дозволяє інвесторам стати співвласниками проєкту [5].

В Україні діють такі краудфандингові платформи як: "Спільнокошт" (<https://biggggidea.com>), "Na-Starte" (<http://na-starte.com>), "Komubook" (<http://komubook.com.ua>), "Мое місто" (<https://mycity.one/>).

Серед переваг краудфандингу можемо виокремити:

1. Доступ до фінансування: Краудфандинг дозволяє отримати фінансування для проектів, які можуть не відповідати вимогам традиційних інвесторів або банків.

2. Валідація ідеї: Підтримка з боку великої кількості людей може служити підтвердженням життєздатності та популярності ідеї.

3. Маркетинг та PR: Краудфандингова компанія може стати ефективним інструментом для привернення уваги до проекту та залучення аудиторії.

4. Комунікація з аудиторією: Платформи краудфандингу дозволяють ініціаторам проектів безпосередньо взаємодіяти зі своїми підтримниками, отримувати зворотний зв'язок та будувати спільноту навколо проекту.

Проте, краудфандинг також має деякі недоліки, зокрема:

1. Конкуренція: Велика кількість проектів на краудфандингових платформах створює високу конкуренцію за увагу та кошти підтримників.

2. Невизначеність фінансування: Немає гарантії, що проект збере необхідну суму, що може призвести до його відкладення або скасування.

3. Ризики невиконання зобов'язань: Існує ризик, що ініціатори проектів не зможуть виконати обіцянки або реалізувати проект у запланованому обсязі.

4. Юридичні та регулятивні виклики: Платформи та ініціатори проектів можуть стикатися з юридичними та регулятивними вимогами, які варіюються в залежності від юрисдикції.

В Україні краудфандинг розвивається активніше, відкриваючи нові можливості для фінансування інноваційних проектів, соціальних ініціатив та творчих ідей. Зростаюча кількість онлайн-платформ, таких як "Спільнокошт", сприяє розвитку цього сегмента ринку.

Ще однією формою фінансування є краудлендинг (crowdlending), також відомий як кредитування від рівних. Ідея краудлендингу полягає в отриманні позики на розвиток бізнесу не від банку, а від групи приватних осіб. Якщо у користувача є гарна кредитна історія та ідея, яка викликає захоплення, можна дуже швидко отримати гроші на таких платформах. Це найшвидший спосіб краудфандингу, де схвалення можна отримати за один день або навіть швидше. Тут також можна отримати позику на загальний розвиток бізнесу, а не на конкретний продукт чи проект. Цей метод фінансування набирає популярності завдяки своїй ефективності, прозорості та доступності [6].

Переваги краудлендингу полягають у:

1. Доступності – краудлендинг дозволяє позичальникам отримувати фінансування, навіть якщо вони мають обмежений доступ до традиційних банківських кредитів.

2. Швидкості – процес отримання кредиту через краудлендингову платформу зазвичай швидший, ніж у банках, оскільки багато етапів автоматизовані.

3. Прозорості – онлайн-платформи надають детальну інформацію про умови кредитування, що дозволяє інвесторам і позичальникам приймати обґрунтовані рішення.

4. Диверсифікації ризиків – інвестори можуть розподіляти свої вкладення між багатьма позичальниками, що знижує ризик втрати всіх інвестицій.

5. Вигідних умов – позичальники можуть отримувати кредити за нижчими відсотковими ставками, ніж у традиційних фінансових установах, а інвестори можуть отримувати вищу прибутковість порівняно з депозитами [5].

Краудлендинг стає все більш популярним серед інвесторів і підприємців завдяки своїм численним перевагам, що роблять його привабливим інструментом для фінансування і інвестування. Проте, є також кілька недоліків даної моделі, зокрема:

– **Ризики неповернення:** інвестори несуть ризик того, що позичальник не поверне кредит. Однак платформи часто пропонують механізми управління ризиками, такі як кредитні рейтинги та страхування.

– **Регулятивні ризики:** краудлендинг є відносно новою формою фінансування, і регуляторне середовище може змінюватися, що впливає на учасників ринку.

– **Ліквідність:** інвестиції в краудлендинг можуть бути менш ліквідними порівняно з іншими формами інвестицій, оскільки гроші зазвичай вкладені на певний термін.

В Україні краудлендинг має великий потенціал для розвитку, зважаючи на обмежений доступ до банківського фінансування для багатьох фізичних осіб та підприємств. Зростаюча кількість онлайн-платформ та покращення правової бази створюють сприятливі умови для зростання цього сегмента ринку.

Краудінвестування – це процес залучення фінансування для бізнесу шляхом об'єднання інвестицій багатьох людей. На відміну від краудлендингу, де інвестор надає компанії позику, при краудінвестуванні інвестор стає частковим власником компанії, отримуючи акції або інші цінні папери. Це поєднання елементів як традиційного кредитування, так і венчурного інвестування. Платформи для краудінвестування, такі як Crowdcube.com, спрощують процес залучення фінансування для малих та середніх підприємств. Часто терміни "краудлендинг" та "краудінвестування" використовують як синоніми, хоча між ними є суттєві відмінності у формах участі інвестора в бізнесі [1].

Ще одним сучасним видом фінансування є **криптовалютні ICO (Initial Coin Offering)** та **STO (Security Token Offering)**. Ці методи залучення

коштів дають компаніям можливість випускати власні токени та продавати їх інвесторам в обмін на фінансування своїх проєктів. Криптовалютні ICO та STO використовують блокчейн-технології, що забезпечують високий рівень безпеки та конфіденційності операцій [7].

Варто зазначити, що хоч нові методи фінансування відкривають широкі можливості, вони також не позбавлені ризиків. Зокрема, інвестування в криптовалюту пов'язане з високою мінливістю курсу, що може призвести до значних фінансових втрат. Крім того, існує ризик шахрайства при купівлі-продажу токенів, коли недобросовісні продавці можуть обманувати інвесторів. Тому перед прийняттям рішення про використання таких методів фінансування необхідно ретельно вивчити всі потенційні переваги та загрози, а також вжити необхідних заходів для захисту своїх коштів.

Тож, проаналізувавши стан інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні можемо виокремити шляхи для його подальшого ефективного розвитку, зокрема:

- розробка чітких правил та норм для регулювання цих інструментів;
- створення єдиного порталу відкритих даних і запуск регіональних платформ для діалогу;
- запуск краудсорсингових проєктів на основі відкритих даних, популяризація краудфандингу серед населення;

- включення краудфандингу і краудсорсингу в стратегії розвитку міст і регіонів до 2027 року;
- створення посібників з впровадження краудфандингу та краудсорсингу на місцевому рівні;
- розробка критеріїв оцінки ефективності залучення громадян до вирішення проблем.

Висновки. Інноваційно-інвестиційна діяльність – це перспективний вектор для розвитку України, який може вирішувати багато проблем на місцевому рівні. Хоча ці практики мають значні переваги, вони також стикаються з певними викликами, зокрема, відсутністю чіткого законодавчого регулювання. Прийняття відповідного закону стане важливим кроком для розвитку краудфандингу в Україні та стимулювання місцевого бізнесу. Краудсорсинг, зі свого боку, є ефективним інструментом для залучення громадськості до вирішення різних проблем та наближення влади до суспільства.

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

Список використаних джерел:

1. Малишко Є. О. Діджиталізація на фінансовому ринку: переваги та недоліки. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1372/1325>
2. Паламаренко Я. В. Концептуальні положення державного регулювання інноваційних процесів. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 4. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/58.pdf
3. Степура В. В. Сутність та переваги краудфандингу як зовнішнього джерела фінансування проєктів. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Том 30 (69). № 3, 2019. С. 165–170. URL: http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_3/28.pdf
4. Особливості краудфандингу проєктів КІ. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf
5. Кльоба Л. Г., Добош Н. М., Сорока О. П. Впровадження фінансових технологій – стратегічний напрям розвитку банків. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/130.pdf
6. Домбровська С. Сучасні технології фінансування інноваційних проєктів. Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи: матеріали VII міжнар. наук.- практ. конф., 25-26 вересня 2020. Одеса : «Принт бистро», 2020. С. 123–126.
7. Лісова Р.М. Вплив діджиталізації на бізнес-моделі: етапи та інструменти цифрової трансформації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 24. Ч. 2. С. 114–118.

References:

1. Malyshko Ye.O. (2022) Didzhytalizatsiia na finansovomu rynku: perevahy ta nedoliky [Digitization on the financial market: advantages and disadvantages]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 39. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1372/1325>
2. Palamarenko Ya.V. (2020) Kontseptualni polozhennia derzhavnoho rehuliuвання innovatsiinykh protsesiv [Conceptual provisions of state regulation of innovative processes]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, no. 4. Available at: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/58.pdf
3. Stepura V.V. (2019) Sutnist ta perevahy kraudfandyngu yak zovnishnoho dzhherela finansuvannia proektiv [The essence and advantages of crowdfunding as an external source of project financing]. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Serii: Ekonomika i upravlinnia*, vol. 30 (69), no. 3, pp. 165–170. Available at: http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_3/28.pdf

4. Osoblyvosti kraudfandynhu proektiv KI [Peculiarities of crowdfunding of CI projects]. Available at: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf

5. Kloba L.H., Dobosh N.M., Soroka O.P. (2020) Vprovadzhennia finansovykh tekhnolohii – stratehichniy napriam rozvytku bankiv [Introduction of financial technologies – a strategic direction of bank development]. *Efektivna ekonomika*, no. 12. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/130.pdf

6. Dombrovska S. (2020) Suchasni tekhnolohii finansuvannia innovatsiinykh proektiv [Modern technologies of financing innovative projects]. *Ekonomiko-pravovi aspekty hospodariuvannia: suchasnyi stan, efektyvnist ta perspektyvy: VII mizhnar. nauk.-prakt. konf.* (September 25–26, 2020). Odesa: «Prynt bystro», pp. 123–126.

7. Lisova R.M. (2019) Vplyv didzhitalizatsii na biznes-modeli: etapy ta instrumenty tsyfrovoi transformatsii [Impact of digitalization on business models: stages and tools of digital transformation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, no. 24, part. 2, pp. 114–118.