Висновки. Міжнародний досвід є стрижнем формування та розвитку креативних індустрій. Завдяки культурній взаємодії, різноманітності точок зору та розширенню ринкових горизонтів як країни, так і окремі люди розкривають безмежний потенціал своїх творчих починань. Ухвалення цієї глобальної перспективи не тільки сприяє економічному процвітанню, а й збагачує культурну структуру суспільств у всьому світі. Визнання перетворюючої сили міжнародного досвіду має вирішальне значення використання всього потенціалу творчих індустрій у нашому взаємозалежному світі. Спираючись на різноманітний досвід інших націй, Україна може розкрити свій творчий потенціал і зробити внесок у динамічну палітру глобальної творчості.

Ключові слова: творчість, міжнародний досвід, креативні індустрії, культурний обмін, інновації, економічне зростання

Список літератури

1. Чуль О. М, Становленя креативної економіки, як нового феномену економічної теорії, 2012, Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2012_1/4.pdf.
2. Скавронська І. В. Особливості розвитку креативних індустрій в Україні // Матеріали ІІ Всеукраїнської науковопрактичної інтернет-конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами». Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. Ч. 5. С. 218–222.
3. European Commission, Cultural and creative industries and the Europe 2020 Strategy, Режим доступу:
- http://ec.europa.eu/culture/news/cultural-and creative-industries-and-the-europe-2020strategy_en.htm
4. Турський І. В. Міжнародний досвід регіонального розвитку креативних індустрій / І. В. Турський // Бізнес Інформ. - 2017. - № 12. - С. 72-79. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_12_12

Портал «Креативні міста в Україні», Режим доступу: http://creativecities.org.ua/uk/creative-city/project/

УДК 33.005.31

Т. Бєлялов, Я. Гірник

KNUTD@edu.ua

Київський національний університет технологій та дизайну, Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

Сучасний світ швидко розвивається завдяки інноваціям та новітнім технологіям і саме стартапи найчастіше є джерелом новаторських ідей та технологічних рішень, що можуть змінити галузі, зокрема інформаційні технології, біотехнології, штучний інтелект тощо. Ідея, що перетворюється в продукт та є затребуваною на ринку, є основою інновацій, а однією з ключових чинників такої трансформації виступає забезпечення фінансових ресурсів для реалізації ідеї. Саме тому, питання залучення фінансових ресурсів для підтримки та розвитку стартапів, що поєднують у собі креативність та ризики, є особливо актуальними.

Під фінансуванням стартапів слід розуміти фінансові відносини, що пов’язані з рухом грошових коштів між джерелами фінансування та творцями стартапів для здійснення останніми інноваційної діяльності, спрямованої на отримання прибутку, швидке зростання та масштабованість.

Проте навіть найоригінальніша ідея не завжди успішно виживає на ринку і не завжди вдається знайти фінансування для її розвитку. Розробники стартапів повинні вкласти значні зусилля, щоб знайти хоча б один джерело фінансування, не говорячи вже про пошук двох або більше таких джерел. Також, при пошуку джерел фінансування необхідно врахувати те, що особливістю, яка відрізняє стартап від традиційних компаній, є його життєвий цикл.

Охарактеризуємо особливості фінансування стартапів на різних етапах життєвого циклу.

На посівній стадії стартапи роблять перші кроки в розвитку власної ідеї, апробації її на ринку, оцінці своїх можливостей, у зв'язку з чим творці зазнають збитків, формуючи від'ємний потік грошових коштів, здебільшого без будь-якого прибутку та продажів. Банки такі стартапи не фінансують, як і венчурні фонди, а капітал надходить тільки за рахунок коштів самих творців, їхніх друзів, родичів, інколи з краудфінансових майданчиків, від сторонніх інвесторів, на основі особистих контактів та особистої зацікавленості. Тому ризики неповернення вкладених коштів тут максимально високі.

На ранній стадії стартапи виходять на ринок зі своїм продуктом, запускають виробництво, розширюють обсяги збуту, вкладаються в маркетинг. Тут компанії переходять в активну фазу зростання, проходять точку беззбитковості та виходять на прибуток. Для підтримки зростання творці стартапів починають активно шукати позикове фінансування. Банки тут, як і раніше, не поспішають їх фінансувати, але потенційна можливість отримати прибуток за рахунок швидкості зростання приваблює інших інвесторів в особі венчурних фондів, корпоративних акселераторів, краудфінансових майданчиків.

На пізній стадії стартапи займають свою ринкову нішу, починають розширювати продуктові лінійки, планують вихід на IPO. Тут стартапи в змозі задовольнити потреби у фінансуванні за рахунок внутрішнього

грошового потоку від операційної діяльності, а також залучити банківський кредит і кошти фондів прямих інвестицій для більшого розширення.

Крім стадій життєвого циклу, усі джерела фінансування стартапів можна розподілити за видами фінансування. Основними видами фінансування вважаються: дотаційне (некомерційне), самофінансування, традиційне, венчурне, альтернативне, портфельне (комерційні).

Розглянемо окремо кожен вид і відповідні йому джерела фінансування залежно від стадії життєвого циклу стартапу.

На посівній і ранній стадії ЖЦ стартапів у деяких галузях залежність від допомоги в державному фінансуванні може бути дуже високою. Джерелами фінансування тут є держкомпанії, держбанки та акселератори при них, а також держфонди, благодійні організації та окремі меценати.

Однією з ключових ролей, яку відіграє держава у фінансуванні стартапів, є залучення приватних інвестицій у розвиток інновацій. Це називається "капіталом першої втрати" [1], коли держава, вкладаючись у такі стартапи, втрачає вкладені кошти, проте є каталізатором залучення приватних інвестицій.

Джерелами фінансування при самофінансуванні є самі підприємці, а також грошові кошти друзів і родичів. Деяким підприємцям справді вдавалася підтримувати власний бізнес, не даючи йому збанкрутувати за рахунок власних коштів, однак, враховуючи той факт, що більшість стартапів зазнають невдачі якраз на стадії посіву, дуже ризиковано використовувати обмежені особисті грошові кошти у повному обсязі для запуску та підтримання стартапу.

Джерелами фінансування стартапів при традиційному фінансуванні є комерційні банки, лізингові та факторингові компанії. Як зазначає Дж.Хілл у книжці "Фінтех і перебудова фінансових інститутів", ринок комерційних кредитів не є благодатним джерелом фінансування стартапів, які не мають прибутку, мають мало або взагалі не мають продажів, можуть не мати готового продукту або навіть узгодженого бізнес-плану [2].

У зарубіжних джерелах венчурне фінансування визначається як підтримка підприємницьких талантів та апетиту, що сприяє перетворенню ідей і фундаментальної науки на продукти та послуги, які, як очікується, можуть стати відомими усьому світу [3]. Відповідно до класифікації великих консалтингових компаній, до ринку венчурного фінансування належать венчурні фонди, акселератори, бізнес-ангели та стратегічні інвестори.

1. Венчурні фонди. Венчурний фонд є комерційною фінансовою організацією, що займається інвестуванням в інноваційні високоризикові проєкти на ранніх стадіях і стадіях розширення, з метою отримання прибутку.

2. Корпоративні акселератори, корпорації, держкомпанії. Корпоративний акселератор являє собою організацію, мета якої - інтенсивний розвиток компаній через менторство, навчання, фінансову та експертну підтримку в обмін на частку в капіталі. Завдання акселератора - у короткі строки (зазвичай - менше ніж півроку) збільшити капіталізацію компанії (за рахунок залучення нових раундів інвестицій або кратного зростання показників) [4].

3. Бізнес-ангели - це індивідуальні інвестори, які вкладають свої власні грошові кошти в невеликому розмірі порівняно з іншими типами інвесторів у стартапи на ранніх стадіях розвитку [5]. Для цих інвесторів ця діяльність не є основною, їхня мета - максимізація вартості компанії та отримання доходу від перепродажу бізнесу в майбутньому.

4. Стратегічні інвестори. Ними можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, які здійснюють купівлю частки компаній переважно на пізніх етапах зростання. Придбана компанія, що вже зміцніла і водночас містить у собі значний потенціал, може принести покупцеві значні вигоди у вигляді синергетичного ефекту. Після придбання компанія перестає бути стартапом і нерідко стає частиною бізнесу.

5. Фонди прямих інвестицій - це фонди, прямі інвестиції яких здійснюються в обмін на частку в статутному капіталі не менше 10 відсотків. Придбання частки фондом дає змогу мати свого представника в раді директорів і брати участь в управлінні компанією. Специфіка їхньої діяльності полягає у фінансуванні компаній на пізніх стадіях зростання.

Для ранніх стадій розвитку стартапів сьогодні активно застосовується краудфінансування.

Найпоширенішою моделлю альтернативного фінансування є краудфінансування, а джерелами фінансування стартапів тут є краудфандингові, краудінвестингові, краудлендингові платформи4. У зарубіжних джерелах краудфінансування визначається як спосіб залучення стороннього фінансування від широкої громадськості через посередника, зазвичай у вигляді Інтернет-платформи [6]. У дослідженні С.Крауза та співавторів з питань краудфінансування йдеться про виникнення цього поняття з концепції краудсорсингу [6]. На додаток до вбудовуваності краудфандингу в концепцію краудсорсингу, він також запозичує основні принципи роботи з мікрофінансування.

У звіті Європейської комісії різні бізнес-моделі, що використовують крауд-платформи, групуються за такими категоріями [7]:

- краудінвестінг: компанії використовують боргові та пайові форми фінансування, що діють через Інтернет-платформу;

- краудлендинг: компанії або приватні особи залучають кошти від приватних осіб у борговій формі, що діють через Інтернет-платформу;

- краудфандинг для торгівлі рахунками: підприємства продають неоплачені рахунки або дебіторську заборгованість інвесторам через Інтернет-платформу;

- краудфандинг, заснований на винагороді: фізичні або юридичні особи надають кошти проєкту або бізнесу на безоплатній основі, отримуючи натомість товари або послуги;

- благодійний краудфандинг: фізичні або юридичні особи жертвують суми для благодійного проєкту, не отримуючи жодної віддачі;

- гібридні моделі краудфандингу - це ті, що поєднують у собі елементи різних видів краудфінансування.

Джерелом фінансування стартапів також є портфельні інвестори. Це приватні особи, банки та інші фінансові організації, які здійснюють купівлю та продаж цінних паперів стартапу, що вийшов на IPO на стадії пізнього зростання.

Перелічені види і відповідні їм джерела, інструменти та форми фінансування розподіляються за стадіями життєвого циклу стартапу.

Список літератури

- 1.Introduction to green finance. URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/4058
- 2. Hill J. Fintech and the Remaking of Financial Institutions / J.Hill: Academic press, 2018. – 386 p.
- 3.Teker D. et all. Venture Capital Markets: A Cross Country Analysis / D.Teker // Procedia Economics and Finance. - 2016. - No 38 – P. 213 – 218.
- 4. Kohler, T. Corporate accelerators: building bridges between corporations and startups / T.Kohler // Business Horizons. - 2016. - Vol. 59. - Iss. 3. - P. 347–357.
- 5. Boeker, W. Strategic change: The effect of founding and history / W.Boeker // Academy of Management Journal. – 1989. - No 32. - P. 489-515.
- 6.Krausa, S et. all. Strategies for reward-based crowdfunding campaigns / S.Krausa // Journal of Innovation & Knowledge. - 2016. - No1. – P. 13–23.

7. Crowdfunding staff working document. Crowdfunding in the EU Capital Markets Union 2016 URL: https://ec.europa.eu/info/publications/crowdfunding-eu-capital-markets-union_en.

УДК 331

Р. Яцентюк

rostislav999@yahoo.com

Київський національний університет технологій та дизайну, Київ

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОСВІТА ТА ЇЇ РОЛЬ У ПІСЛЯВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ

Агресія російської федерації у 2014 році створила багато викликів нашій державі на економічному, науково-освітньому, культурному, спортивному та інших фронтах. Спроба ліквідації енергетичної залежності від сусіда-узурпатора та його стратегічного партнера, де владу захопив Лукашенко, виявилася марною справою. Весь період незалежності України кремлівські запроданці в нашій владі роками систематично знищували науково-технічну та матеріальну базу для розробки вітчизняних природних ресурсів; створювали перешкоди для розвитку інфраструктури, яка була необхідна для торгівлі з європейськими країнами; підривали обороноздатність нашої держави.

Повномасштабне військове вторгнення 24 лютого 2022 року створило загрозу існуванню нашої держави. Жителі багатьох регіонів змушені були рятувати своє життя та життя своїх рідних, тікаючи в інші регіони України та до інших держав. Серед біженців було багато освітян. Це не змогло не вплинути на початок та якість освітнього процесу [1]

Не зважаючи на надзвичайно складну ситуацію в країні, МОН України швидко створили та адаптували ряд нових навчальних моделей для продовження та підтримки освітнього процесу під час воєнного стану. Держава та приватні інвестори створюють фонди, що допомагають підтримувати та розвивати основні напрямки освітньої галузі.

Передбачити, порахувати збитки, які спричинила ця війна, як і визначити дату її закінчення – неможливо. Беззаперечно, для економічного та технічного розвитку нашої держави це став дуже серйозний удар. Багато підприємств зруйновано, багато трудових ресурсів, можливо, назавжди виїхало до інших країн, багато кваліфікованих кадрів мобілізувалося до лав ЗСУ.

В умовах війни завдяки міжнародній підтримці та невтомній роботі наших співвітчизників ми бачимо, що все більше і більше підприємств відновлює свою діяльність. Найпершими почали працювати малий та середній бізнес завдяки своїй мобільності та автономності. В 2022 році багато шляхів постачання товарів, що були налагодженні десятиліттями, довелося диверсифікувати в найкоротші терміни. Нові поставки товарів відбувалися без залучення інфраструктури портів, аеропортів та знищених агресором логістичних терміналів.

Нові спільноти людей та невеликих підприємств змогли залучити кошти зовнішніх інвесторів, гранти або фінансування відновленої державної програми 5-7-9. Малий бізнес дуже швидко зміг адаптуватися до