

3. Кривич Я. М. Вплив інновацій на стратегічний розвиток банку / Я.М.Кривич. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/797/3/4.pdf>
4. Ткаченко М. М., Глущенко О. В. Сучасні тенденції розвитку банківських інновацій / М.М.Ткаченко, О.В.Глущенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 1. – С. 5–15.
5. Крухмаль О. В. Структура управління інноваційними процесами в комерційних банках / О.В.Крухмаль. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6331/1/Z_T_8_2003.pdf

УДК 336.648

Шинкарьов Ю.В.,

студент 5-го курсу, факультету фінансів,

Науковий керівник - Круш В.В.,

ст. викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Перспективи впровадження ІСО як нового методу фінансування підприємств в Україні

Наразі в Україні однією з головних проблем для бізнесу є питання залучення фінансування. Особливо ця проблема актуальна для малих та середніх підприємств, оскільки внаслідок банківської кризи 2014-2015 років зазначені компанії обмежені навіть у залученні звичайного банківського кредиту, не говорячи вже про більш масштабні види фінансування [1, с.102]. Такі інструменти як емісія облігацій, отримання дешевих ресурсів у рамках групи (наприклад, від материнської компанії з-за кордону), випуск акцій та інші, є часто фізично недоступними для середнього і малого підприємництва. Таким чином, у заданих суб'єктів господарювання майже не залишається альтернатив щодо вибору джерела мобілізації додаткових ресурсів у бізнес. І

дана обставина, на нашу думку, є одним із лімітуючих факторів економічного зростання України.

Часткове вирішення окресленої проблеми може лежати в площині законодавчого запровадження механізмів використання новітніх інструментів фінансування бізнесу, зокрема, ICO. ICO, або Initial Coin Offering, – це інструмент залучення фінансування, який передбачає продаж інвестору електронних «монет» (токенів) [2, с.491]. Сам токен за своєю суттю являє собою електронний запис у спеціальному віртуальному реєстрі, який реалізовано за технологією блокчейн. Володіння такою електронною монетою відкриває перед інвестором ряд альтернатив: дочекатись поки ціна даного токена на вторинному ринку (криптовалютних біржах) виросте у достатньому об'ємі для успішного перепродажу; скористатись безкоштовно послугами/товарами тієї компанії, яка випустила токени; дочекатись поки компанія-емітент буде розподіляти прибутки серед своїх інвесторів (дану опцію наразі пропонують далеко не всі ICO-проекти)[3, с.43]. При цьому, слід зазначити, що володіння токеном не засвідчує існування боргових відносин між емітентом та інвестором, а також не надає права інвестору на частку в компанії. У такому випадку бачимо, що відносини між інвестором та емітентом вибудовуються на чистій довірі один до одного. Це надзвичайно сильно наближає ICO-фінансування до краудфандингу.

І наразі може скластися враження, що ICO як інструмент фінансування є максимально не вигідним для інвестора. Так, як і всі інші види фінансування, ICO має свої недоліки. До таких можна віднести: значну волатильність цін на токени, оскільки на криптобіржах зосереджена доволі висока частка спекулятивних інвесторів; відсутність державного регулювання (існує невизначеність щодо майбутньої позиції регуляторів по відношенню до ICO) та високий ризик шахрайства з боку емітентів токенів. Однак, ICO як таке не існувало б, якби воно не містило в собі конкретних вагомих переваг для потенційного інвестора. Зокрема, надзвичайно низька порогова сума з якої будь-хто може починати інвестувати (це може бути й 1

долар США), відсутність посередників, низькі трансакційні витрати, відсутність географічних обмежень, а також висока швидкість проведення операцій. Особливу увагу хотілося б приділити низькій пороговій сумі входження, оскільки дана обставина дозволяє звести разом інтереси інвестора та бізнесу. По-перше, з боку інвестора з'являється можливість нівелювати існуючі високі ризики тим, що він не повинен обов'язково вкладати великі суми у певний проект. Інвестор може дозволити собі вкласти мінімальну суму, яку він буде готовий втратити та при цьому не зазнати серйозних втрат. Для емітента ж з'являється реальна можливість залучити дуже широке коло інвесторів і повністю покрити власну потребу у фінансових ресурсах. У зв'язку з цим, на нашу думку, вищезазначені переваги достатньо серйозно перекривають усі існуючі негативні моменти.

Перспективність даного виду фінансування також доводиться тим фактом, що протягом 2017-2018 років у світі за допомогою ІСО було залучено щонайменше у 3,5 рази більше коштів, ніж через механізм венчурного фінансування[4]. При цьому, згідно з дослідженням компанії КПМГ, шляхом ІСО за 2017 рік навіть в Україні було залучено близько 160 млн.дол.[5]. Щоправда компанії, котрі залучають фінансування таким чином, не зареєстровані в Україні, а є резидентами таких країн як Мальта, Литва і Канада. Це пов'язано з тим, що в Україні наразі немає законодавчого механізму, який би дозволяв підприємцям залучати кошти шляхом ІСО та прозоро відображати це у власній звітності.

Підсумовуючи зазначимо три головні речі, які обґрунтовують доцільність впровадження законодавчого регулювання ІСО в Україні. По-перше, у світі існує чітка тенденція до поширення використання механізму ІСО для залучення фінансування і даний факт не можна ігнорувати, якщо держава не хоче залишитися «постачальником» капіталу для інших країн. По-друге, поточна економічна ситуація в Україні вимагає використання будь-яких методів для стимулювання інвестиційної діяльності всередині країни. І по-третє, запровадження державного регулювання у цій сфері дозволить

нівелювати вищезазначені недоліки ICO та зробити його ще більш привабливим інструментом задля залучення фінансування.

Список використаних джерел:

1. Самолюк Н. М. Фінансове забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва на основі кредитування / Н. М. Самолюк, Г. М. Юрчик. // Збірник праць XII міжнародної науково-практичної конференції "Сталий розвиток економіки: стан, проблеми, перспективи". – 2018. – С. 101–103.
2. Ходакевич С. І. ICO як альтернативний інструмент для інвестора / С. І. Ходакевич // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф.– 2017 . – С. 491–493.
3. Лукасевич І. Я. ICO як інструмент фінансування бізнесу: міфи та реальність / Ігор Ярославович Лукасевич. // Журнал "Економіка, Податки, Право". – 2018. – №2. – С. 41–51.
4. ICOsdeliveredatleast 3.5x morecapitaltoblockchainstartupsthan VC since 2017 [Електронний ресурс] // techcrunch.com. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://techcrunch.com/2018/03/04/icos-delivered-at-least-3-5x-more-capital-to-blockchain-startups-than-vc-since-2017/>.
5. Чому компанія Apple не могла б бути створена в Україні? [Електронний ресурс] // kpmg.ua. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://assets.kpmg.com/ua/uk/home/media/press-releases/2018/10/chomu-kompaniya-apple-ne-mogla-b-buti-stvorena-v-ukraini.html>.