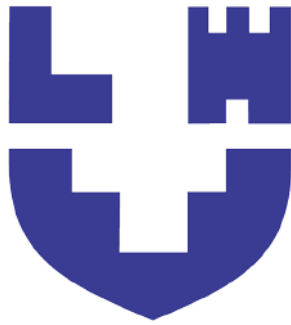


**Міністерство освіти і науки України
Луцький національний технічний університет**



ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ КАПІТАЛ

Конспект лекцій для здобувачів
другого (магістерського) рівня вищої освіти
освітньої програми
«Підприємництво та бізнес-адміністрування»
галузі знань 07 Управління та адміністрування
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
денної та заочної форм навчання

Луцьк 2024

Електронна копія друкованого видання передана для внесення в репозитарій ЛНТУ

Директор бібліотеки _____ Н.П. Поліщук

Рекомендовано до видання вченою радою факультету бізнесу та права ЛНТУ, протокол №__ від « »____ 2024 року.

Голова вченої ради факультету бізнесу та права _____ Л.Л. Ковальська

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та логістики ЛНТУ, протокол №_____ від « »____ 2024 року.

Завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики ЛНТУ _____ О.М. Полінкевич

Укладач: _____ І.М. Кравчук, доктор філософії, старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики ЛНТУ;

Рецензент _____ К.І. Оксенюк, кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики ЛНТУ.

Відповідальний за випуск: _____ О.М. Полінкевич, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики ЛНТУ.

Підприємницький капітал: Конспект лекцій для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньої програми «Підприємництво та ПЗ2 бізнес-адміністрування» галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 Підприємництво та торгівля денної та заочної форм навчання / уклад. І.М. Кравчук. Луцьк: ВІП ЛНТУ, 2024. 30 с.

Конспект лекцій розроблено відповідно до діючої програми курсу «Підприємницький капітал», призначений для студентів спеціальності 076 Підприємництво та торгівля, освітньої програми «Підприємництво та бізнес-адміністрування».

ЗМІСТ

Тема 1. Вступ до підприємницького капіталу	4
Тема 2. Види підприємницького капіталу	7
Тема 3. Джерела фінансування підприємств	12
Тема 4. Оцінка ризиків та можливостей інвестування	26
Тема 5. Бізнес-планування та залучення інвестицій	28
Тема 6. Управління капіталом у малому та середньому бізнесі	30
Тема 7. Інновації та їх вплив на підприємницький капітал	37
Тема 8. Соціальний капітал та його значення в підприємництві	40
Тема 9. Глобальні тренди в підприємницькому капіталі	46
Тема 10. Підсумкова лекція та обговорення кейсів	48
Список рекомендованих джерел	54

ТЕМА 1

ВСТУП ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КАПІТАЛУ

План заняття

- 1.1. *Основи підприємницького капіталу.*
- 1.2. *Етапи залучення підприємницького капіталу.*
- 1.3. *Ризики та виклики підприємницького капіталу.*

1.1. Основи підприємницького капіталу

Підприємницький капітал – це форма фінансування, що надається інвесторами для підтримки стартапів та молодих компаній, які мають високий потенціал зростання. Ця форма капіталу є важливою складовою економіки, оскільки вона забезпечує фінансові ресурси для інновацій, створення нових робочих місць і розвитку нових технологій.

Основні компоненти підприємницького капіталу включають фінансування, управлінські ресурси та інновації. Фінансування може бути у вигляді акціонерного капіталу, боргового фінансування або грантів. Управлінські ресурси охоплюють досвід і знання команди засновників, які можуть вплинути на успіх стартапу. Інновації є основою для створення конкурентних переваг на ринку, адже без них компанії можуть не витримати конкуренцію.

Основними типами підприємницького капіталу є:

- Ангельські інвестори: Це приватні особи, які інвестують свої власні кошти в стартапи, часто на ранніх стадіях. Вони можуть також надати менторство та мережу контактів.

- Венчурні капітальні фонди: Це організації, які збирають кошти від інституційних інвесторів та управляють ними, інвестуючи в стартапи з високим потенціалом зростання.

- Краудфандинг: Це процес збору коштів від великої кількості людей, зазвичай через онлайн-платформи, що дозволяє стартапам залучати невеликі суми від багатьох інвесторів.

Важливо також зазначити, що підприємницький капітал відрізняється від традиційних форм фінансування, таких як банківські кредити. Відсутність необхідності повертати кошти у короткі терміни та можливість залучення експертного супроводу роблять його привабливим для молодих підприємств. Підприємницький капітал відіграє критичну роль у стимулюванні інновацій і економічного зростання. Він допомагає молодим компаніям реалізувати свої ідеї, створювати нові продукти та послуги, а також забезпечувати нові робочі місця. Крім того, венчурний капітал може сприяти розвитку нових технологій і галузей, таких як ІТ, біотехнології та екологічні технології.

1.2. Етапи залучення підприємницького капіталу

Процес залучення підприємницького капіталу зазвичай проходить кілька етапів. Перший етап – це формулювання бізнес-ідеї та створення бізнес-плану. Бізнес-план має чітко описувати цілі компанії, стратегію виходу на ринок, фінансові прогнози та план розвитку. Цей документ є важливим інструментом

для залучення інвесторів, оскільки він демонструє серйозність намірів засновників.

Другий етап – це підготовка до презентації для інвесторів. Засновники повинні вміти донести свою ідею до потенційних інвесторів, підкреслюючи унікальність свого продукту та його ринковий потенціал. Це може включати підготовку пітчу (короткої презентації), де акцентується увага на ключових аспектах бізнесу.

Третій етап – це оцінка компанії та переговори з інвесторами. Інвестори зазвичай проводять детальний аналіз ризиків і можливостей, пов'язаних із вкладенням коштів у стартап. Важливо, щоб засновники були готові до обговорення умов інвестування, таких як розмір частки в компанії, контроль за управлінськими рішеннями та інші аспекти співпраці.

Засновники можуть використовувати різні методи для пошуку інвесторів:

- Участь у стартап-інкубаторах або акселераторах.
- Мережеві події та конференції для підприємців.
- Платформи для краудфандингу.
- Рекомендації від знайомих або колег.

1.3. Ризики та виклики підприємницького капіталу

Підприємницький капітал супроводжується певними ризиками, які можуть вплинути на успіх стартапу. Фінансові ризики включають можливість невдачі бізнесу та втрати інвестицій. Ринкові ризики пов'язані з конкуренцією, змінами в попиті та тенденціями на ринку. Операційні ризики можуть виникати через неефективне управління ресурсами або недостатню підготовленість команди.

Одним із викликів для стартапів є необхідність знаходження балансу між контролем над бізнесом і залученням зовнішніх інвесторів. Інвестори часто прагнуть отримати певний рівень контролю над управлінськими рішеннями, що може призвести до конфліктів з засновниками.

Щоб мінімізувати ризики, стартапи можуть використовувати різні стратегії. Це може бути проведення детального аналізу ринку перед запуском продукту, створення резервного фонду для покриття непередбачених витрат або залучення досвідчених консультантів для підтримки в управлінні бізнесом. Забезпечення стабільного розвитку бізнесу вимагає постійного моніторингу ринкових умов і адаптації стратегії відповідно до змін. Засновники повинні бути готові до конструктивної критики та мати відкритий діалог з інвесторами. Важливо знайти баланс між підтримкою з боку інвесторів і збереженням контролю над компанією. Стартапи повинні бути готовими швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах, технологіях та споживчих вподобаннях. Це може вимагати перегляду бізнес-моделі або стратегії розвитку.

Питання для самоперевірки

1. Що таке підприємницький капітал і яку роль він відіграє в розвитку стартапів?
2. Які основні типи інвесторів у сфері підприємницького капіталу, і які особливості кожного з них?

3. Які основні ризики та виклики можуть виникнути під час залучення підприємницького капіталу?

4. Як стартапи можуть адаптуватися до змін у ринкових умовах і технологіях, щоб зберегти конкурентоспроможність?

ТЕМА 2 **ВИДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КАПІТАЛУ**

План заняття

2.1. Ангельський капітал.

2.2. Венчурний капітал.

2.3. Краудфандинг.

2.1. Ангельський капітал

Ангельський капітал – це фінансування, яке надається інвесторами (ангелами) на ранніх стадіях розвитку стартапів. Ці інвестори зазвичай є заможними особами, які готові ризикувати своїми коштами, щоб підтримати нові бізнес-ідеї. Ангельські інвестори не лише надають фінансову підтримку, але й часто пропонують свої знання, досвід та мережу контактів, що може бути вкрай корисним для молодих підприємців.

Основні характеристики ангельських інвесторів включають їхній досвід у бізнесі, бажання інвестувати в інноваційні проекти та готовність приймати високий рівень ризику. Вони зазвичай шукають проекти, які мають потенціал для швидкого зростання і можуть принести значний прибуток у майбутньому.

Переваги залучення ангельського капіталу полягають у тому, що підприємці отримують не лише фінансову підтримку, а й менторство та рекомендації. Однак слід враховувати і недоліки: ангельські інвестори можуть вимагати частку в бізнесі або впливати на управлінські рішення.

2.2. Венчурний капітал

Венчурний капітал – це форма інвестування, яка надається фондам або компаніям на стадії зростання або розвитку. Венчурні капіталісти зазвичай інвестують у компанії з високим потенціалом зростання, які вже мають певний рівень розвитку та потребують додаткових коштів для масштабування.

Структура венчурних капітальних фондів включає групу інвесторів, які об'єднують свої кошти для інвестування в перспективні стартапи. Процес інвестування зазвичай передбачає кілька етапів: відбору проектів, проведення дью-дiligenсу (глибокого аналізу), укладення угод та подальшого моніторингу.

Критерії відбору стартапів для венчурного фінансування можуть включати команду засновників, ринковий потенціал, унікальність продукту та фінансові прогнози. Венчурний капітал може бути дуже вигідним для підприємців, але також пов'язаний із високими вимогами до звітності та контролю.

2.3. Краудфандинг

Краудфандинг – це процес збору коштів для фінансування проектів через

невеликі внески від великої кількості людей, зазвичай через онлайн-платформи. Це може бути як подарунковий (коли інвестори не очікують повернення грошей), так і борговий (коли інвестори отримують назад свої внески з відсотками) або акціонерний (коли інвестори отримують частку у бізнесі).

Переваги краудфандингу полягають у можливості залучити фінансування без необхідності віддавати контроль над бізнесом чи виплачувати великі відсотки. Крім того, краудфандинг дозволяє протестувати ідею на ринку ще до запуску продукту та створити спільноту навколо бренду.

Однак краудфандинг має й недоліки: конкуренція за увагу інвесторів є великою, і не всі проекти досягають успіху. Крім того, підприємцям потрібно витратити час на маркетинг своєї кампанії та забезпечення виконання обіцянок перед інвесторами.

Питання для самоперевірки

1. Що таке ангельський капітал і які його основні характеристики?
2. Як ангельські інвестори можуть вплинути на розвиток молодих підприємств?
3. У чому полягає сутність венчурного капіталу і на яких стадіях розвитку компаній він зазвичай використовується?
4. Які переваги надає краудфандинг підприємцям у порівнянні з традиційними формами фінансування?
5. Як краудфандинг може допомогти в тестуванні бізнес-ідеї на ринку?

ТЕМА 3

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

План заняття

3.1. Власний капітал vs. Боргове фінансування: Переваги та недоліки.

3.2. Альтернативні джерела фінансування: Краудфандинг та бізнес-ангели.

3.3. Державні програми підтримки бізнесу: Гранти та субсидії.

3.1. Власний капітал vs. Боргове фінансування: Переваги та недоліки.

Власний капітал – це фінансові ресурси, що належать власникам підприємства. Він може включати акціонерний капітал, реінвестований прибуток і інші форми власності.

Основні переваги власного капіталу:

- Відсутність боргових зобов'язань: Підприємство не зобов'язане повертати ці кошти, що знижує фінансовий ризик.
- Залучення інвесторів: Інвестори можуть бути більш схильні підтримувати бізнес, якщо вони мають частку у власності.
- Гнучкість у використанні коштів: Власний капітал може використовуватись на розвиток без обмежень, пов'язаних із виплатою відсотків.

Однак є й недоліки:

- Висока вартість: Власний капітал може бути дорожчим у порівнянні з борговим фінансуванням, оскільки інвестори очікують повернення з інвестицій.

- Розмиття контролю: Залучення нових акціонерів може призвести до втрати контролю над підприємством для існуючих власників.

Боргове фінансування включає кредити, облігації та інші форми запозичення. Основні переваги боргового фінансування:

- Фіксовані витрати: Виплати відсотків за боргами є фіксованими і можуть бути передбачуваними.

- Податкові переваги: Витрати на відсотки за боргами можуть бути вирахувані з податку на прибуток.

- Збереження контролю: Власники підприємства зберігають контроль, оскільки не залучають нових акціонерів.

Недоліки боргового фінансування:

- Фінансовий ризик: Зобов'язання по виплатах можуть створити тиск на ліквідність підприємства, особливо в періоди економічної нестабільності.

- Обмеження на подальше фінансування: Підприємства з великим борговим навантаженням можуть мати труднощі з отриманням додаткових кредитів.

3.2. Альтернативні джерела фінансування: Краудфандинг та бізнес-ангели.

Краудфандинг – це процес збору коштів через невеликі внески від великої кількості людей, зазвичай через онлайн-платформи. Це може бути особливо корисним для стартапів, які не мають доступу до традиційних джерел фінансування. Основні типи краудфандингу:

- Нагородний краудфандинг: Інвестори отримують певні нагороди або продукти в обмін на свої внески.

- Еквітетний краудфандинг: Інвестори отримують частку в компанії в обмін на свої внески.

- Доларовий краудфандинг: Інвестори отримують повернення своїх грошей з відсотками.

Переваги краудфандингу:

- Швидкий доступ до капіталу: Можливість швидкого збору коштів без тривалих переговорів з банками чи інвесторами.

- Маркетинговий ефект: Краудфандинг може слугувати як форма маркетингу, підвищуючи обізнаність про продукт чи послугу.

Недоліки:

- Конкуренція: Велика кількість проектів може ускладнити виділення вашого бізнесу.

- Необхідність активного просування: Успіх кампанії часто залежить від зусиль у просуванні.

Бізнес-ангели – це приватні інвестори, які надають капітал стартапам в обмін на частку в бізнесі. Вони можуть також надавати консультації та мережеві можливості.

Переваги залучення бізнес-ангелів:

- Досвід і знання: Бізнес-ангели часто мають значний досвід у бізнесі і

можуть надати цінні поради.

- Гнучкість умов: Умови фінансування можуть бути більш гнучкими порівняно з традиційними кредиторами.

Недоліки:

- Втрата частини контролю: Залучаючи бізнес-ангелів, підприємці можуть втратити частину контролю над своїм бізнесом.

- Високі очікування: Бізнес-ангели можуть мати високі очікування щодо повернення інвестицій.

3.3. Державні програми підтримки бізнесу: Гранти та субсидії.

Державні програми підтримки підприємств включають різноманітні форми фінансової допомоги, такі як гранти, субсидії та податкові пільги. Гранти – це безповоротна фінансова допомога, яка надається підприємствам для реалізації певних проектів або ініціатив. Переваги грантів:

- Безповоротність: Гранти не потрібно повертати, що робить їх привабливими для підприємств.

- Стимулювання інновацій: Державні гранти часто спрямовані на підтримку інноваційних проектів і технологій.

Недоліки:

- Конкуренція за фінансування: Багато підприємств можуть змагатися за обмежені ресурси.

- Складність процесу подачі заявок: Отримання гранту може вимагати значних зусиль у підготовці документів та звітності.

Субсидії – це часткове відшкодування витрат підприємств, яке може покривати витрати на обладнання, навчання працівників або розвиток нових продуктів.

Переваги субсидій:

- Зниження витрат: Субсидії можуть значно зменшити фінансовий тягар на підприємство.

- Підтримка розвитку регіонів: Державні програми часто спрямовані на підтримку економічного розвитку в певних регіонах.

Недоліки:

- Обмеження на використання коштів: Субсидії можуть мати специфічні умови використання.

- Необхідність дотримання вимог: Для отримання субсидій підприємства повинні відповідати певним критеріям.

Узагальнюючи, вибір джерела фінансування залежить від багатьох факторів, включаючи стадію розвитку підприємства, його потреби та стратегічні цілі. Розуміння різних джерел фінансування дозволяє підприємцям приймати обґрунтовані рішення для забезпечення стабільного росту та розвитку свого бізнесу.

Питання для самоперевірки

1. Які основні переваги та недоліки власного капіталу в порівнянні з борговим фінансуванням?

2. Що таке краудфандинг, і які його основні типи? Які переваги та

недоліки має цей метод фінансування?

3. Яку роль відіграють бізнес-ангели у фінансуванні стартапів, і які умови їхньої участі зазвичай?

4. Які основні відмінності між грантами та субсидіями в контексті державної підтримки бізнесу?

5. Які фактори слід враховувати підприємцям при виборі джерел фінансування для свого бізнесу?

ТЕМА 4

ОЦІНКА РИЗИКІВ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ІНВЕСТИВАННЯ

План заняття

4.1. Аналіз фінансових ризиків.

4.2. Оцінка ринкових можливостей.

4.3. Методи управління ризиками.

4.1. Аналіз фінансових ризиків

Фінансові ризики можуть включати кредитний ризик, ліквідний ризик, валютний ризик та процентний ризик. Кредитний ризик виникає, коли контрагент не виконує свої зобов'язання, що може призвести до втрат для інвестора. Ліквідний ризик пов'язаний із можливістю швидкого продажу активу без значних втрат у ціні. Валютний ризик стосується коливань валютних курсів, які можуть вплинути на вартість інвестицій у закордонні активи. Процентний ризик виникає через зміни процентних ставок, що може вплинути на вартість боргових інструментів. Для всіх цих ризиків важливо проводити ретельний аналіз фінансових показників компанії, в яку планується інвестиція, а також враховувати макроекономічні фактори.

Аналіз фінансових ризиків є критично важливим для розуміння потенційних загроз, які можуть вплинути на інвестиції. Ось кілька додаткових аспектів:

– Кредитний ризик: Це ризик того, що контрагент не зможе виконати свої фінансові зобов'язання. Інвестори можуть оцінити кредитоспроможність контрагентів через кредитні рейтинги, аналіз фінансових звітів та історію платежів. Важливо також враховувати, які активи забезпечують боргові зобов'язання.

– Ліквідний ризик: Ліквідність активу визначається його здатністю бути швидко проданим за ринковою ціною. Інвестори повинні звертати увагу на обсяги торгівлі та глибину ринку. Наприклад, акції великих компаній, як правило, мають високу ліквідність, тоді як акції малих компаній можуть бути менш ліквідними.

– Валютний ризик: Інвестори, які вкладають у закордонні активи, піддаються ризику зміни валютних курсів. Важливо використовувати фінансові інструменти, такі як валютні свопи або форвардні контракти, щоб зменшити цей ризик.

– Процентний ризик: Зміна процентних ставок може суттєво вплинути на вартість боргових інструментів. Інвестори можуть використовувати тривалість (duration) для оцінки чутливості облігацій до змін процентних ставок. Довгі облігації мають більшу тривалість і, відповідно, більший ризик.

4.2. Оцінка ринкових можливостей

Інвестори повинні розуміти ринкові тенденції та зміни в попиті на продукцію або послуги, які пропонує компанія. Це включає в себе аналіз конкурентного середовища, вивчення споживчих уподобань та технологічних змін, які можуть вплинути на бізнес. Інвестори також повинні враховувати макроекономічні фактори, такі як економічне зростання, рівень безробіття, інфляцію та політичну стабільність у регіоні. Важливим інструментом для оцінки ринкових можливостей є SWOT-аналіз (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози), який допомагає визначити ключові фактори, що можуть вплинути на успіх інвестицій.

4.3. Методи управління ризиками

Управління ризиками передбачає розробку стратегій для мінімізації потенційних втрат від інвестицій. Це може включати диверсифікацію портфеля, що дозволяє зменшити ризики шляхом інвестування в різні активи або сектори. Також важливо використовувати фінансові інструменти хеджування, такі як опціони або ф'ючерси, які дозволяють захиститися від негативних коливань цін. Крім того, регулярний моніторинг ринкових умов і фінансового стану компанії допомагає своєчасно реагувати на зміни і коригувати інвестиційну стратегію відповідно до нових умов. Управління ризиками є постійним процесом, що вимагає активного підходу та здатності адаптуватися до змінюваного середовища.

Управління ризиками є ключовим елементом інвестиційної стратегії:

– Диверсифікація портфеля: Один із найбільш ефективних способів зменшення ризику – це розподіл інвестицій між різними класами активів (акції, облігації, нерухомість тощо) та географічними регіонами. Це дозволяє зменшити вплив негативних подій на окремі активи.

– Хеджування: Використання фінансових деривативів (опціонів, ф'ючерсів) дозволяє захистити портфель від несприятливих змін цін. Наприклад, інвестор може купити пут-опціон на акції, щоб зафіксувати ціну продажу в разі падіння ринку.

– Регулярний моніторинг: Інвестори повинні постійно слідкувати за ринковими умовами та фінансовими показниками компаній у своєму портфелі. Це дозволяє вчасно реагувати на зміни і коригувати стратегію.

– Стратегічне планування: Визначення чітких цілей інвестування та розробка плану дій для їх досягнення допомагає зменшити емоційний вплив на прийняття рішень. Важливо встановити межі втрат і прибутків для кожної інвестиції.

Питання для самоперевірки

1. Які основні типи фінансових ризиків ви можете визначити, і як вони можуть вплинути на ваш портфель інвестицій?

2. Які методи ви використовуєте для оцінки ринкових можливостей, і як ви можете адаптувати свою стратегію в умовах зміни конкурентного середовища?

3. Які переваги і недоліки диверсифікації портфеля, і як ви можете ефективно реалізувати цей підхід у своїй інвестиційній стратегії?

4. Які інструменти хеджування ви знаєте, і в яких ситуаціях їх використання може бути доцільним для захисту від фінансових ризиків?

5. Яким чином регулярний моніторинг ринку та фінансових показників компаній може вплинути на ваше рішення щодо інвестування, і які ключові показники ви вважаєте найбільш важливими для аналізу?

ТЕМА 5

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

План заняття

5.1. Структура та елементи бізнес-плану.

5.2. Методи оцінки інвестиційних можливостей.

5.3. Стратегії залучення інвестицій.

5.1. Структура та елементи бізнес-плану

Бізнес-план є документом, що описує цілі підприємства, стратегії їх досягнення та ресурси, необхідні для реалізації. Основні компоненти бізнес-плану включають:

Резюме – це короткий огляд всього бізнес-плану, який має зацікавити потенційних інвесторів. Воно повинно містити ключову інформацію про бізнес, його місію, цілі та фінансові прогнози.

Опис компанії тут детально викладається інформація про сам бізнес, його історія, структура, місце розташування та особливості продуктів або послуг.

Аналіз ринку: важливий елемент, що включає дослідження цільової аудиторії, конкурентів і тенденцій на ринку. Це дозволяє зрозуміти, де розташований бізнес у конкурентному середовищі.

Організаційна структура: описує команду управління, її досвід та ролі. Важливо показати, що у вас є команда з необхідними навичками для реалізації бізнес-ідеї.

Маркетингова стратегія: тут розглядаються методи просування продуктів або послуг, ціноутворення, канали збуту та рекламні кампанії.

Фінансові прогнози: включає проєкції доходів і витрат на кілька років вперед. Цей розділ допомагає інвесторам оцінити потенційну прибутковість бізнесу. Важливо, щоб бізнес-план був чітким, логічним і переконливим, оскільки він слугує основою для залучення інвестицій.

5.2. Методи оцінки інвестиційних можливостей

Оцінка інвестиційних можливостей є критично важливою для прийняття обґрунтованих рішень. Основні методи включають:

Аналіз ринку: передбачає використання різних методів збору даних, таких як опитування, інтерв'ю та вторинні дослідження. Це допомагає зрозуміти

потреби споживачів, виявити конкурентів і їх стратегії.

Оцінка фінансових показників:

ROI (повернення інвестицій) – показник ефективності інвестицій, який визначає, скільки прибутку приносить кожен вкладений долар.

NPV (чиста приведена вартість) – різниця між приведеними доходами та витратами. Позитивне значення NPV вказує на вигідність проекту.

IRR (внутрішня норма доходності) – ставка дисконту, при якій NPV дорівнює нулю. Вона допомагає порівнювати різні інвестиційні проекти.

Ризики та можливості: важливо ідентифікувати ризики, пов'язані з інвестиціями (фінансові, ринкові, операційні), а також можливості для росту. Це дозволяє зменшити негативний вплив ризиків і скористатися можливостями.

5.3. Стратегії залучення інвестицій

Залучення інвестицій є ключовим етапом у розвитку бізнесу. Основні стратегії включають:

Різні джерела фінансування:

1. Венчурний капітал: інвестори надають фінансування в обмін на частку в бізнесі. Вони зазвичай шукають високий потенціал росту.

2. Ангельські інвестори: заможні особи, які інвестують свої кошти в стартапи на ранніх стадіях розвитку.

3. Краудфандинг: залучення невеликих сум грошей від великої кількості людей через онлайн-платформи.

4. Банківські кредити: традиційний спосіб отримання фінансування з використанням активів як застави.

5. Підготовка до зустрічі з інвесторами: важливо мати чітку презентацію бізнес-ідеї, яка включає основні аспекти бізнес-плану. Інвестори оцінюють не лише ідею, але й команду, здатність до реалізації та потенціал для повернення інвестицій.

6. Побудова відносин з інвесторами: важливо підтримувати комунікацію з інвесторами навіть після залучення капіталу. Регулярне інформування про досягнення та виклики допоможе зміцнити довіру та забезпечити подальшу підтримку.

Питання для самоперевірки

1. Які основні компоненти бізнес-плану, і чому кожен з них є важливим для успішного представлення бізнес-ідеї?

2. Які основні методи оцінки інвестиційних можливостей ви знаєте, і які з них є найбільш ефективними для вашого бізнесу?

3. Які джерела фінансування ви можете використовувати для залучення інвестицій, і які переваги та недоліки має кожне з них?

4. Як ви можете підготуватися до зустрічі з потенційними інвесторами, щоб максимально ефективно представити свою бізнес-ідею?

5. Які ризики можуть виникнути при реалізації вашого бізнес-плану, і які стратегії ви можете використовувати для їх управління?

ТЕМА 6

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ У МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ

План заняття

- 1.1. Основи управління оборотним капіталом.
- 1.2. Стратегії фінансування малого та середнього бізнесу.
- 1.3. Управління фінансовими ризиками.

6.1. Основи управління оборотним капіталом.

Оборотний капітал – це ресурси, які бізнес використовує для повсякденної діяльності, включаючи запаси, дебіторську заборгованість та готівку. Ефективне управління оборотним капіталом є критично важливим для забезпечення ліквідності та фінансової стабільності підприємства.

Управління запасами включає оптимізацію їх рівня, щоб уникнути як надлишку, так і дефіциту. Надмірні запаси можуть призвести до замороження капіталу, тоді як недостатні можуть вплинути на здатність задовольнити попит клієнтів. Важливо використовувати методи прогнозування попиту та аналізу продажів для визначення оптимальних рівнів запасів.

Вона відображає гроші, які клієнти винні підприємству. Ефективне управління дебіторською заборгованістю включає встановлення чітких умов кредиту, регулярний моніторинг заборгованості та впровадження системи нагадувань про платежі. Це допоможе зменшити час обігу капіталу та покращити грошовий потік.

Грошові потоки є основою для функціонування бізнесу. Важливо мати чітке уявлення про надходження і витрати готівки, щоб уникнути касових розривів. Розробка бюджету та прогнозування грошових потоків допоможуть забезпечити достатній рівень ліквідності.

6.2. Стратегії фінансування малого та середнього бізнесу.

Малі та середні підприємства часто стикаються з труднощами у залученні фінансування через обмежені ресурси та ризики. Однак існує кілька стратегій, які можуть допомогти в отриманні необхідних коштів.

Підприємці можуть використовувати власні заощадження або залучати інвесторів для збільшення власного капіталу. Це може включати друзів, родичів або бізнес-ангелів. Власний капітал не підлягає поверненню, але інвестори можуть вимагати частку в бізнесі.

Традиційні банки пропонують різноманітні кредитні продукти для малого бізнесу, але для їх отримання потрібен детальний бізнес-план і хороша кредитна історія. Важливо порівнювати умови кредитування різних установ і враховувати відсоткові ставки, терміни погашення та додаткові витрати.

У сучасному світі існує безліч альтернативних джерел фінансування, таких як краудфандинг, онлайн-кредитування та венчурний капітал. Ці варіанти можуть бути менш формальними і швидшими у отриманні, проте вони також можуть нести ризики, такі як високі відсоткові ставки або вимоги до частки в бізнесі.

6.3. Управління фінансовими ризиками.

Управління фінансовими ризиками є важливим аспектом для забезпечення стійкості малого та середнього бізнесу. Ризики можуть виникати з різних джерел: економічних, фінансових, операційних або навіть природних.

Першим кроком є виявлення потенційних ризиків, які можуть вплинути на бізнес. Це може включати коливання валютних курсів, зміни в законодавстві, економічні спади або проблеми з постачанням.

Після ідентифікації ризиків важливо оцінити їх вплив на фінансове становище підприємства. Це може бути зроблено шляхом аналізу даних, проведення сценарного аналізу або використання фінансових моделей.

Для зменшення впливу ризиків підприємства можуть використовувати різні стратегії, такі як хеджування (захист від коливань цін), диверсифікація (розподіл ресурсів між різними проектами або продуктами) та створення резервів (фінансових або товарних) для покриття непередбачених витрат.

Питання для самоперевірки

- 1. Які основні компоненти оборотного капіталу, і чому їх ефективне управління є критично важливим для малого та середнього бізнесу?*
- 2. Які переваги та недоліки використання власного капіталу порівняно з банківськими кредитами для фінансування бізнесу?*
- 3. Які методи можна використовувати для оптимізації рівня запасів у підприємстві, і як це впливає на грошовий потік?*
- 4. Які основні етапи управління фінансовими ризиками, і як підприємство може їх реалізувати на практиці?*
- 5. Які альтернативні джерела фінансування можуть бути доступні для малого та середнього бізнесу, і в яких випадках їх доцільно використовувати?*

ТЕМА 7

ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ КАПІТАЛ

План заняття

- 7.1. Визначення інновацій у контексті підприємництва*
- 7.2. Вплив інновацій на фінансовий капітал*
- 7.3. Інновації та людський капітал*

7.1. Визначення інновацій у контексті підприємництва

Інновації мають безпосередній вплив на фінансовий капітал підприємства. Впровадження нових технологій або продуктів може призвести до зростання доходів, що, в свою чергу, підвищує загальний капітал компанії. Інвестування в інновації може бути ризикованим, але успішні інноваційні проекти часто забезпечують значний прибуток. Крім того, компанії, які активно інвестують в інновації, можуть залучати зовнішні інвестиції, оскільки інвестори зазвичай зацікавлені у фінансуванні підприємств з високим потенціалом зростання.

Розрізняють такі типи інновацій:

1. **Продуктова інновація:** це впровадження нових або суттєво поліпшених продуктів (товарів або послуг). наприклад, компанія apple постійно

вдосконалює свої смартфони, додаючи нові функції та технології.

2. Процесна інновація: зміни в способах виробництва або доставки продукції. це може включати автоматизацію виробничих процесів або впровадження нових методів управління.

3. Маркетингова інновація: нові методи просування продуктів і послуг на ринку. наприклад, використання соціальних мереж для реклами може бути визнане маркетинговою інновацією.

4. Організаційна інновація: нові організаційні практики в бізнесі, такі як зміна структури управління або впровадження нових методів роботи з персоналом.

Роль інновацій полягає у конкурентоспроможності (інновації дозволяють підприємствам виділятися на фоні конкурентів), адаптація до змін (компанії, які впроваджують інновації, легше адаптуються до змін у ринковому середовищі), створення нових ринків (інновації можуть відкривати нові можливості для бізнесу, створюючи раніше не існуючі ринки).

7.2. Вплив інновацій на фінансовий капітал

Інновації мають безпосередній вплив на фінансовий капітал підприємства. Впровадження нових технологій або продуктів може призвести до зростання доходів, що, в свою чергу, підвищує загальний капітал компанії. Інвестування в інновації може бути ризикованим, але успішні інноваційні проекти часто забезпечують значний прибуток. Крім того, компанії, які активно інвестують в інновації, можуть залучати зовнішні інвестиції, оскільки інвестори зазвичай зацікавлені у фінансуванні підприємств з високим потенціалом зростання.

7.3. Інновації та людський капітал

Людський капітал є ключовим фактором у реалізації інновацій. Кваліфіковані працівники з високим рівнем знань та навичок здатні генерувати нові ідеї і реалізовувати їх на практиці. Інвестиції в навчання та розвиток персоналу можуть суттєво підвищити інноваційний потенціал підприємства. Крім того, створення сприятливого середовища для творчості та експериментування може стимулювати працівників до генерації нових ідей. Таким чином, управління людським капіталом є важливим аспектом для успішного впровадження інновацій.

Роль людського капіталу:

1. Креативність та інновації: Людський капітал є джерелом нових ідей. Команди з різноманітними навичками та досвідом здатні генерувати більш ефективні рішення.

2. Навчання та розвиток: Інвестиції в навчання працівників сприяють підвищенню їхньої продуктивності та мотивації, що веде до більшої ймовірності генерування інновацій.

Стратегії управління людським капіталом:

1. Створення культури інновацій: Сприятливе середовище, яке заохочує експерименти та прийняття ризиків, може стимулювати працівників до генерації нових ідей.

2. Командна робота: Заохочення колективної роботи і обміну ідеями між співробітниками з різних відділів може призвести до створення інноваційних рішень.

3. Винагороди за інновації: Системи винагороди за успішні інноваційні проекти можуть мотивувати працівників до активної участі в процесах впровадження нововведень.

Питання для самоперевірки

1. Розвиток соціального підприємництва в Україні?
2. Основні принципи соціального підприємництва?
3. Охарактеризуйте головні правила соціального підприємництва?
4. Від чого залежить успіх соціального бізнесу?

ТЕМА 8

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

План заняття

8.1. Значення соціального капіталу в підприємстві

8.2. Соціальний капітал і бізнес-мережі

8.1. Значення соціального капіталу в підприємстві

Соціальний капітал відіграє важливу роль у підприємстві, оскільки він сприяє створенню та зміцненню ділових відносин. Підприємці, які мають розвинуті соціальні мережі, можуть легше знаходити партнерів, інвесторів і клієнтів. Довіра, що виникає в результаті соціальних зв'язків, зменшує ризики у бізнесі та сприяє більш ефективній комунікації.

Крім того, соціальний капітал стимулює інновації, оскільки підприємці, які активно взаємодіють з іншими, отримують нові ідеї та інформацію. Це дозволяє їм адаптуватися до змін у ринку та використовувати нові можливості. В цілому, соціальний капітал є важливим ресурсом для розвитку стійкого та успішного бізнесу.

Соціальний капітал має значний вплив на формування бізнес-мереж і партнерств, що є критично важливими для успішного функціонування підприємств у сучасному конкурентному середовищі. Бізнес-мережі складаються з різноманітних учасників, включаючи постачальників, клієнтів, інвесторів, консультантів та інших ділових партнерів. Соціальний капітал, який включає довіру, взаємодію та спільні цінності, сприяє створенню та зміцненню цих зв'язків.

Довіра як основа партнерства: Довіра є ключовим елементом у бізнес-мережах. Вона дозволяє підприємствам обмінюватися інформацією, ресурсами та технологіями без побоювань щодо шахрайства або ненадійності. Підприємці, які мають сильні соціальні зв'язки, частіше отримують рекомендації та підтримку від своїх контактів, що сприяє формуванню нових партнерств.

Спільні цінності та цілі: Соціальний капітал також включає спільні цінності та цілі між партнерами. Коли підприємства мають подібні місії та

бачення, це створює ґрунт для успішної співпраці. Наприклад, компанії можуть об'єднувати свої зусилля для реалізації спільних проектів або ініціатив, що дозволяє їм досягати більшого успіху, ніж якби вони діяли окремо.

Розширення мережі контактів: Соціальний капітал допомагає підприємцям розширювати свої мережі контактів. Участь у професійних асоціаціях, конференціях та інших заходах дозволяє знайомитися з новими людьми та укладати угоди. Це відкриває нові можливості для бізнесу, оскільки підприємці можуть отримувати доступ до нових ринків і ресурсів.

Підтримка в кризових ситуаціях: У складні часи наявність міцних соціальних зв'язків може стати вирішальним фактором для виживання бізнесу. Партнери можуть надати фінансову підтримку, ресурси або знання, що допоможе подолати труднощі. Це особливо важливо в умовах економічної нестабільності або під час криз.

Також, соціальний капітал грає важливу роль у розвитку інновацій і підвищенні конкурентоспроможності підприємств. Завдяки соціальним зв'язкам та мережам підприємці можуть отримувати нові ідеї, інформацію та ресурси, що сприяє впровадженню інноваційних рішень.

Обмін знаннями: Соціальний капітал забезпечує платформу для обміну знаннями між підприємцями та їхніми партнерами. Зустрічі з колегами, участь у семінарах і конференціях дозволяють отримувати нову інформацію про тенденції ринку та нові технології. Це сприяє генеруванню нових ідей і підходів до ведення бізнесу.

Співпраця для інновацій: Мережі соціального капіталу заохочують співпрацю між різними учасниками ринку. Коли підприємства працюють разом над спільними проектами, вони можуть комбінувати свої ресурси та експертизу для створення інноваційних продуктів і послуг. Такі партнерства можуть призвести до швидшого впровадження новинок на ринок і підвищення їх якості.

Адаптація до змін: Соціальний капітал допомагає підприємствам бути більш адаптивними до змін у зовнішньому середовищі. Завдяки активній взаємодії з іншими учасниками ринку підприємці можуть швидше реагувати на нові виклики і можливості, що підвищує їх конкурентоспроможність.

Підтримка стартапів: Для стартапів соціальний капітал є особливо важливим ресурсом. Наявність менторів, інвесторів і партнерів може суттєво підвищити шанси на успіх нового бізнесу. Соціальні зв'язки допомагають стартапам отримувати фінансування, доступ до ринків і експертизи, що є критично важливим для їхнього розвитку.

Зміцнення репутації: Соціальний капітал також сприяє зміцненню репутації підприємства на ринку. Компанії з позитивним іміджем і хорошими відносинами з партнерами здатні залучати більше клієнтів і інвесторів. Довіра до бренду часто базується на соціальних зв'язках і відгуках від інших учасників ринку.

Таким чином, соціальний капітал є важливим чинником, який впливає на формування бізнес-мереж і партнерств, а також на розвиток інновацій і підвищення конкурентоспроможності підприємств. Він забезпечує

підприємцям необхідні ресурси та підтримку для досягнення успіху в динамічному бізнес-середовищі.

8.2. Соціальний капітал і бізнес-мережі

Соціальний капітал та бізнес-мережі є важливими концепціями, які взаємодіють і впливають один на одного. Під соціальним капіталом розуміють сукупність соціальних зв'язків, відносин, довіри та норм, які сприяють співпраці між людьми та організаціями. Бізнес-мережі, в свою чергу, складаються з різних учасників, які взаємодіють для досягнення спільних цілей у бізнес-середовищі. Далі розглянемо детальніше ці два поняття та їх взаємозв'язок.

Соціальний капітал можна визначити як ресурси, які індивіди або групи отримують через свої соціальні мережі. Це включає:

- довіру: Взаємна довіра між учасниками мережі, що знижує трансакційні витрати і сприяє відкритому обміну інформацією.
- соціальні зв'язки: Контакти та стосунки, які можуть бути формальними (наприклад, ділові партнерства) або неформальними (дружні зв'язки).
- спільні цінності та норми: Спільні принципи, які сприяють співпраці та взаємодії між учасниками.

Бізнес-мережі – це системи взаємозв'язків між підприємствами, постачальниками, клієнтами, партнерами та іншими стейкхолдерами. Основні характеристики бізнес-мереж:

- взаємодія: Учасники бізнес-мереж взаємодіють один з одним для досягнення спільних цілей.
- обмін ресурсами: У бізнес-мережах відбувається обмін ресурсами, інформацією та технологіями.
- гнучкість: Бізнес-мережі можуть швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Соціальний капітал і бізнес-мережі взаємопов'язані, оскільки = пре мббмСоціальний капітал сприяє формуванню бізнес-мереж. Люди, які мають сильні соціальні зв'язки, можуть легше знаходити партнерів і укласти угоди.

- Підтримка співпраці: Довіра і спільні цінності, що є частиною соціального капіталу, підвищують ймовірність успішної співпраці між учасниками мережі.

- Обмін знаннями і ресурсами: Соціальний капітал сприяє обміну знаннями та ресурсами в рамках бізнес-мереж, що може призвести до інновацій і підвищення конкурентоспроможності.

Соціальний капітал відіграє ключову роль у успішності бізнес-мереж завдяки:

- ✓ зміцненню відносин: Сильні соціальні зв'язки допомагають зміцнити відносини між партнерами, що підвищує ефективність співпраці.
- ✓ зниженню ризиків: Довіра між учасниками знижує ризики невиконання зобов'язань та шахрайства.
- ✓ стимулюванню інновацій: Соціальний капітал сприяє обміну ідеями та новими рішеннями, що веде до інновацій.

Приклади впливу соціального капіталу на бізнес-мережі

1. Мережеві платформи: Платформи, такі як LinkedIn, дозволяють професіоналам будувати соціальний капітал через мережеві зв'язки, що може призвести до нових ділових можливостей.

2. Кластери підприємств: У регіонах, де підприємства об'єднуються в кластери (наприклад, технологічні парки), соціальний капітал сприяє обміну знаннями та ресурсами між компаніями.

3. Професійні асоціації: Членство в професійних асоціаціях забезпечує доступ до мережі контактів, що може призвести до нових партнерств і бізнес-можливостей.

Соціальний капітал і бізнес-мережі є невід'ємними складовими сучасного бізнес-середовища. Сильний соціальний капітал сприяє формуванню ефективних бізнес-мереж, що дозволяє підприємствам досягати більшої конкурентоспроможності та інноваційності. Розуміння цих концепцій допоможе підприємцям і менеджерам ефективно використовувати свої мережеві зв'язки для досягнення успіху в бізнесі.

Питання для самоперевірки

1. Які основні компоненти соціального капіталу, і як вони впливають на розвиток підприємницької діяльності

2. Яким чином соціальний капітал може сприяти інноваціям у підприємстві?

3. Які ризики можуть виникнути внаслідок недостатнього соціального капіталу для стартапів і малих підприємств?

ТЕМА 9

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ КАПІТАЛІ

План заняття

9.1. Технологічні інновації та їх вплив на підприємницький капітал.

9.2. Соціальна відповідальність та сталий розвиток.

9.3. Глобалізація та нові ринки.

9.1. Технологічні інновації та їх вплив на підприємницький капітал

Технологічні інновації стали однією з основних рушійних сил, які формують сучасний ландшафт підприємницького капіталу. Сьогодні стартапи та інвестиційні фонди активно використовують новітні технології, такі як штучний інтелект, блокчейн, великі дані та Інтернет речей. Ці технології не лише змінюють способи ведення бізнесу, але й створюють нові можливості для залучення фінансування. Наприклад, стартапи, які застосовують штучний інтелект для оптимізації процесів, можуть швидше досягати результатів, що робить їх більш привабливими для інвесторів. Блокчейн-технології забезпечують прозорість і безпеку транзакцій, що підвищує довіру до нових бізнес-моделей. Водночас дані стають новим «нафтою», адже їх аналіз дозволяє компаніям краще розуміти потреби споживачів і адаптувати свої стратегії. Таким чином, технологічні інновації не лише сприяють розвитку нових продуктів і послуг, але й змінюють саму природу інвестиційних рішень.

Технологічні інновації змінюють традиційні бізнес-моделі. Наприклад, моделі підписки (subscription models) стали популярними завдяки цифровим платформам, такими як Netflix та Spotify. Це дозволяє компаніям отримувати стабільний дохід і покращувати взаємодію з клієнтами.

Штучний інтелект (ШІ): ШІ застосовується в багатьох сферах, від автоматизації виробництва до обслуговування клієнтів. Наприклад, чат-боти можуть забезпечити цілодобову підтримку, зменшуючи витрати на персонал. Аналітика даних на основі ШІ дозволяє компаніям прогнозувати тенденції та адаптувати свої стратегії.

Блокчейн: Ця технологія забезпечує децентралізовану систему зберігання даних, що робить транзакції більш безпечними і прозорими. Вона знаходить застосування не лише в фінансовому секторі, але й у логістиці (відстеження товарів), охороні здоров'я (управління медичними записами) та навіть у мистецтві (випуск NFT).

9.2. Соціальна відповідальність та сталий розвиток

Соціальна відповідальність та сталий розвиток також набувають дедалі більшого значення у світі підприємницького капіталу. Інвестори все частіше звертають увагу на екологічні, соціальні та управлінські (ESG) критерії при оцінці потенційних інвестицій. Це пов'язано з ростом усвідомлення важливості соціальної відповідальності бізнесу, адже компанії, які дотримуються принципів сталого розвитку, здатні не лише покращити свій імідж, але й знизити ризики та підвищити свою конкурентоспроможність. Наприклад, підприємства, які активно працюють над зменшенням свого екологічного сліду або підтримують місцеві громади, можуть залучати більше інвестицій і мати вищу оцінку на ринку. Таким чином, соціальна відповідальність стає не лише етичним обов'язком, а й важливим фактором успіху в бізнесі.

Екологічні ініціативи: Багато компаній впроваджують екологічні практики, такі як використання відновлювальних джерел енергії, скорочення відходів і зменшення вуглецевого сліду. Це не лише позитивно впливає на навколишнє середовище, але й приваблює споживачів, які цінують екологічну свідомість.

Соціальні програми: Компанії починають реалізовувати програми, які підтримують громади, в яких вони працюють. Це може включати освітні ініціативи, програми стажувань для молоді або підтримку місцевих підприємців.

Управлінські практики: Впровадження принципів ESG (екологічні, соціальні та управлінські критерії) стає нормою для багатьох інвесторів. Це означає, що компанії повинні бути прозорими у своїх фінансових звітах, дотримуватися етичних норм і забезпечувати рівність можливостей для всіх працівників.

9.3. Глобалізація та нові ринки

Глобалізація відкриває нові горизонти для підприємницького капіталу, створюючи можливості для виходу на нові ринки та залучення інвестицій з різних куточків світу. Сьогодні підприємства можуть легко виходити на міжнародну арену завдяки розвитку технологій комунікації та транспорту. Це

дозволяє стартапам з країн, що розвиваються, отримувати доступ до світових інвестиційних фондів і співпрацювати з міжнародними партнерами. Однак глобалізація також приносить виклики, такі як культурні відмінності та регуляторні бар'єри. Інвестори повинні бути готовими до адаптації своїх стратегій в умовах швидко змінюваного глобального середовища. Крім того, конкуренція з місцевими підприємствами може бути жорсткою, адже вони часто мають глибше розуміння специфіки ринку. Отже, підприємницький капітал у глобалізованому світі вимагає від інвесторів і підприємців гнучкості та стратегічного мислення для успішної реалізації своїх ініціатив.

Технологічні інновації, соціальна відповідальність і глобалізація формують нову реальність для підприємницького капіталу. Успішні підприємці і інвестори повинні враховувати ці фактори у своїй стратегії для досягнення сталого розвитку та конкурентоспроможності в умовах сучасного бізнес-середовища. Застосування новітніх технологій разом із соціально відповідальними практиками стає не лише етичним вибором, але й важливим фактором успіху у глобальному масштабі.

Питання для самоперевірки

- 1. Які основні технологічні інновації впливають на сучасні бізнес-моделі, і як вони змінюють взаємодію з клієнтами?*
- 2. Як принципи ESG (екологічні, соціальні та управлінські критерії) можуть вплинути на рішення інвесторів щодо вкладення коштів у компанію?*
- 3. Які виклики можуть виникнути для міжнародних компаній при виході на нові ринки, і як вони можуть їх подолати?*
- 4. Які приклади екологічних ініціатив можуть реалізовувати компанії для зменшення свого вуглецевого сліду, і які переваги це може принести для їхнього іміджу?*

ТЕМА 10

ПІДСУМКОВА ЛЕКЦІЯ ТА ОБГОВОРЕННЯ КЕЙСІВ ДО КУРСУ

План заняття

10.1. Кейс 1: Startup «EcoPack» – Інновації в упаковці

10.2. Кейс 2: Компанія «TechSolutions» – Технології для бізнесу

10.1. Кейс 1: Startup «EcoPack» – Інновації в упаковці

«EcoPack» – стартап, заснований групою молодих підприємців, які вирішили розв'язати проблему пластикових відходів. Компанія спеціалізується на виробництві екологічно чистої упаковки з біорозкладних матеріалів.

Компоненти підприємницького капіталу:

- **Фінансовий капітал:** Для старту бізнесу команда залучила інвестиції від венчурних капіталістів та отримала гранти на розвиток екологічних технологій. Вони також використовували краудфандинг для залучення додаткових коштів.
- **Фізичний капітал:** Стартап інвестував у сучасне обладнання для виробництва упаковки, яке дозволяє зменшити витрати енергії та матеріалів.

- Людський капітал: Команда складається з фахівців у галузі екології, дизайну та бізнесу. Вони постійно навчаються і підвищують свою кваліфікацію через участь у семінарах та конференціях.

- Соціальний капітал: «EcoPack» активно співпрацює з екологічними організаціями та іншими підприємствами, що дозволяє їм розширювати свою мережу контактів і отримувати підтримку.

Компанія зіткнулася з труднощами в пошуку постачальників сировини, оскільки ринок біорозкладних матеріалів ще не є достатньо розвиненим. Також існувала конкуренція з боку великих виробників пластикової упаковки, які мають значні фінансові ресурси.

«EcoPack» навчилася адаптувати свою стратегію, зосередившись на маркетингу та просуванні екологічних цінностей серед споживачів. Вони також почали співпрацювати з місцевими агровиробниками для забезпечення сировини, що дозволило знизити витрати.

10.2. Кейс 2: Компанія «TechSolutions» – Технології для бізнесу

TechSolutions" – компанія, що надає ІТ-послуги малим і середнім підприємствам. Вона спеціалізується на розробці програмного забезпечення, веб-дизайні та консалтингу.

Компоненти підприємницького капіталу:

- Фінансовий капітал: «TechSolutions» отримала стартове фінансування від друзів і родичів, а пізніше залучила кошти через бізнес-інкубатори. Компанія також використовує моделі підписки для стабільного доходу.

- Фізичний капітал: Компанія інвестувала в сучасні комп'ютерні системи та програмне забезпечення для розробки продуктів. Офіс обладнано для сприяння креативності та співпраці.

- Людський капітал: У команді працюють висококваліфіковані спеціалісти з різних галузей ІТ. Компанія активно інвестує в навчання своїх працівників, пропонуючи курси та тренінги.

- Соціальний капітал: «TechSolutions» має розширену мережу партнерств з іншими ІТ-компаніями та навчальними закладами, що дозволяє їм отримувати доступ до нових технологій та ідей.

Компанія зіткнулася з проблемою нестачі кваліфікованих кадрів на ринку праці. Також, через швидкі зміни в технологіях, їм потрібно було постійно оновлювати свої знання та послуги.

«TechSolutions» зрозуміла важливість інвестицій у людський капітал. Вони почали співпрацювати з університетами для підготовки студентів до роботи в компанії, пропонуючи стажування та практику. Це дозволило їм не тільки забезпечити себе кадрами, але й створити позитивний імідж у суспільстві.

Обидва кейси демонструють важливість комплексного підходу до формування підприємницького капіталу. «EcoPack» показує, як інновації та екологічність можуть стати конкурентною перевагою, тоді як «TechSolutions» ілюструє важливість людського капіталу та партнерських відносин у технологічному бізнесі.

Питання для самоперевірки

1. Які стратегії розвитку людського капіталу були застосовані в кейсі? Як

ці стратегії вплинули на загальну продуктивність і ефективність команди?

2. Як підприємство використовувало інновації для покращення своєї конкурентоспроможності? Який зв'язок між інноваційним підходом і розвитком підприємницького капіталу?

3. Які основні компоненти підприємницького капіталу, і як кожен з них впливає на успіх стартапу?

4. Які виклики можуть виникнути у стартапів при формуванні та розвитку людського капіталу, і які стратегії можуть допомогти їх подолати?

5. Як соціальний капітал може вплинути на зростання підприємства, і які приклади співпраці з іншими організаціями можуть бути корисними для стартапу?

Список рекомендованих джерел

1. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник / І. В. Гонтарева. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 392 с.
2. Економіка: теорія і практика. Підручник. Чернівці: Чернів.нац.ун.-т. 2020. 232 с.
3. Соціальне підприємництво: опорний конспект / укл. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Тернопіль: Вектор, 2021. 74 с.
4. Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с.
5. Економіка і управління підприємствами: теорія, методика, практика : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астроя», 2020. 240 с.
6. Гавриш О. М., Пильнова В. П., Пісковець О. В. Інноваційне підприємництво: сутність, значення та проблеми в сучасних умовах функціонування. Економіка та держава. № 12. 2020. С. 109–113.
7. Івченкова О. Ю., Крикуненко К. М. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку економіки України. Економічний вісник Донбасу № 3(53), 2018. С. Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с.
8. Завадська О.М. Нетворкінг як прогресивна форма розвитку. Підприємницької діяльності/ О.М. Завадська //Науковий журнал «Молодий вчений». – Випуск № 11(51)– 2020. – С. 240 –243.
9. Підприємництво як чинник розвитку інноваційної моделі економіки України та її регіонів : монографія / під заг. ред. канд. екон. наук, проф. Кривов'язюка І. В. ; Луц. нац. техн. ун-т. – Київ : Кондор, 2020. – 169 с.
10. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : монографія / за заг. ред. проф. Н. М. Солом'янюк, проф. Л. В. Страшинської ; Нац. ун-т харч. технологій. – Київ : ЛІДЕР, 2020. – 220 с.
11. Смирна О.В., Ізмайлова Н.В. Сучасний стан та проблеми формування капіталу українських підприємств в умовах кризових явищ. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9904> (дата звернення: 26.07.2024)
12. Югас Е.Ф. Концептуальні підходи до структури капіталу підприємства. Фінанси України. 2021. №7. С. 34–39.
13. Ізюмська В., Аналіз теоретичних підходів до визначення дефініції «капітал підприємства». Економіка та суспільство. 2022. №35. URL: <https://economyand.society.in.ua/index.php/journal/article/view/1102/1059> (дата звернення: 25.01.2024).
14. Макаренко Ю. П., Формування оптимальної структури капіталу з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства. Економіка та держава. 2022. № 1. С. 45—49. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2022/10.pdf (дата звернення: 26.01.2024)
15. Поліщук Н. В., Управління капіталом українського бізнесу в умовах воєнного стану. Актуальні проблеми розвитку фінансів в умовах цифровізації економіки України. 2023. № 1. С. 72—74.

16. Господарський кодекс України. Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV (Редакція від 01.01.2023). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

17. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Хлевицька Т.Б. Соціальна відповідальність бізнесу: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2020. 222 с.

18. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп. 2021. 454с.

19. Мохонько Г.А. Організація підприємницької діяльності: навчальний посібник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 61 с.

20. Організація підприємницької діяльності : конспект лекцій. Ю. В. Чорток, А. В. Євдокимова. Суми : Сумський державний університет, 2020. 81 с.

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ ПОДАТОК

ДЛЯ ПОДАТОК

ПЗ2

Підприємницький капітал: Конспект лекцій для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньої програми «Підприємництво та бізнес-адміністрування» галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 Підприємництво та торгівля денної та заочної форм навчання / уклад. І.М. Кравчук. Луцьк: ВІП ЛНТУ, 2024. 30 с.

Комп'ютерний набір
Редактор

І.М. Кравчук
І.М. Кравчук

Підп. до друку «__»_____ 2024 р. Формат 60×84/16. Папір офс.
Гарн. Таймс. Ум. друк. арк. 9.

Інформаційно-видавничий відділ
Луцького національного технічного університету
43018, м. Луцьк, вул. Львівська, 75