

УДК 338.242:004.9

JEL G24, O33

DOI <https://doi.org/10.33111/sedu.2024.55.005.015>

*Шатілова Олена Володимирівна**
*Смогоржевський Нікіта Сергійович***

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті висвітлено еволюцію венчурного бізнесу від його зародження до сучасних тенденцій цифрової трансформації. Розглянуто ключові етапи розвитку, починаючи з середини XX ст., і вплив інновацій Web3.0, таких як блокчейн, DeFi та децентралізовані організації, на інвестиційний процес. Детально описано структуру венчурних фондів, їх основних стейкхолдерів, механізми фінансування (SAFE, SAFT, конвертовані ноти) та етапи життєвого циклу. Показано, як нові підходи до токенизації активів і смарт-контрактів змінюють моделі управління капіталом, а також вплив цифрових технологій на глобалізацію венчурного бізнесу. Особливу увагу приділено юридичним аспектам інвестування і ролі Term sheet у формуванні умов угоди. Підсумовано, як Web3.0 відкриває нові можливості для інвестування та змінює сферу венчурного капіталу.

Ключові слова: венчурний бізнес; цифрова трансформація; Web3.0 технології; розвиток; венчурний фонд.

Вступ. Венчурний бізнес є ключовим елементом інноваційної економіки за рахунок забезпечення фінансування та стратегічної підтримки технологічних стартапів на ранніх етапах їх розвитку. Сутність венчурного бізнесу полягає у вкладенні капіталу в ризиковані, але перспективні проекти з високою потенційною віддачею. Основними характеристиками цього сектора є швидка адаптація, оцінка технологічного потенціалу і робота в умовах невизначеності. Венчурний бізнес сприяє розвитку технологій і комерціалізації інновацій, використовуючи сучасні аналітичні методи для оцінки свого розвитку. Г. Пінчот III у своїй книзі «Entrepreneurship» визначає венчурний бізнес як «форму підприємницької діяльності, спрямовану на створення нових підприємств і впровадження інновацій за допомогою ризикових інвестицій з метою отримання високих прибутків» [1]. П. Гомперс та Дж. Лернер у своїй книзі «The Venture Capital Cycle» визначають венчурний бізнес як «систему фінансування, що забезпечує капітал для стартапів та малих підприємств на початкових етапах розвитку в обмін на частку у влас-

* Шатілова Олена Володимирівна — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3883-5567>, email: olena.shatilova@kneu.edu.ua

** Смогоржевський Нікіта Сергійович — магістрант ОПІ «Менеджмент проектів і консалтинг», Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-4215-7870>, email: smohorzhevskiyi.n@gmail.com

ності, при цьому акцентуючи увагу на високоризикових, але потенційно високоприбуткових інвестиціях» [2]. Разом з тим, цифрова трансформація Web3.0. сприяє переосмисленню підходів до інвестування, орієнтованих на децентралізовані технології, блокчейн, RWA, AI, метавесвіти та інші інноваційні рішення, що створюють нові ринки й динамічно змінюють фінансовий ландшафт.

Постановка завдання. Венчурний бізнес стикається з потребою адаптації до нових ризиків і можливостей, що виникають у межах Web3.0, де традиційні фінансові моделі часто є неефективними. Потреба у високій гнучкості, швидкій адаптації до нових технологій і глибокому розумінні специфіки їхньої інвестиційної привабливості стає критичною для досягнення успіху у венчурному бізнесі. Водночас, ринок Web3.0 є доволі «молодим» і питання розвитку венчурної діяльності в умовах цифрової трансформації економіки є недостатньо вивченими в науковій літературі, що зумовило мету даного дослідження — доповнити, обґрунтувати і систематизувати концептуальні засади розвитку венчурного бізнесу в умовах цифрової трансформації економіки.

Результати. Концепція венчурного інвестування бере свої витoki починаючи з середини XX ст. Зокрема, її формалізація розпочалася після Другої світової війни, що стало поштовхом до створення сучасної індустрії венчурного капіталу [3]. На основі систематизації даних нами розглянуто і доповнено етапізацію розвитку венчурного бізнесу (рис. 1).

Згадки про прототипи венчурного бізнесу можна знайти ще за часів Х. Колумба у XV ст. З початком XX ст. науковців і практиків почали цікавити проблеми модернізації, що було зумовлено бурхливим розвитком науково-технічного прогресу і призвело до розвитку підходів до трактування змісту інновацій. Становлення венчурного бізнесу, у його сучасному розуміння, відбулося в США у 50 рр. XX ст. Зокрема, офіційне визнання цього виду бізнесу на державному рівні вперше відбулося у 1958 р. з ухваленням Конгресом програми Small Business Investment Company (SBIC) [4]. За реалізацію цієї програми відповідала Адміністрація по малому бізнесу (SBA). У рамках SBIC уряд США забезпечував доступ молодим компаніям до державного фінансування, за умови залучення приватних інвестицій у співвідношенні 2:1 або 3:1 (тобто, частка приватного капіталу повинна становити одну третю або одну другу від загальної суми). Компанії, які брали участь у програмі SBIC, отримували урядові субсидії в обмін на випуск облігацій, гарантованих SBA [5]. Все це сприяло активізації розвитку венчурного бізнесу протягом 60–70 рр. XX ст., коли Кремнієва долина стала епіцентром технологічного прориву. Цей період ознаменувався бумом стартапів у сфері інформаційних технологій, що потребували значного фінансування для розробки нових продуктів і виходу на ринок. До перших венчурних проєктів належать ті, що були пов'язані з приладобудуванням і машинобудуванням [1]. Серед таких проєктів можна виділити [6]: створення компанії «Spectra-Physics» Т. Перкінсом для розробки лазерного принтера; заснування «Fairchild Semiconductors» А. Роком з метою розробки кремнієвого транзистора, що стало основою для виникнення напівпровідникових компаній у Кремнієвій

долині; започаткування «Cisco Systems» Д. Валентайном для розробки мережевих маршрутизаторів та телекомунікаційного обладнання. Починаючи з 80-х рр. XX ст. відбулося розповсюдження практики ведення венчурного бізнесу в Європейських країнах.

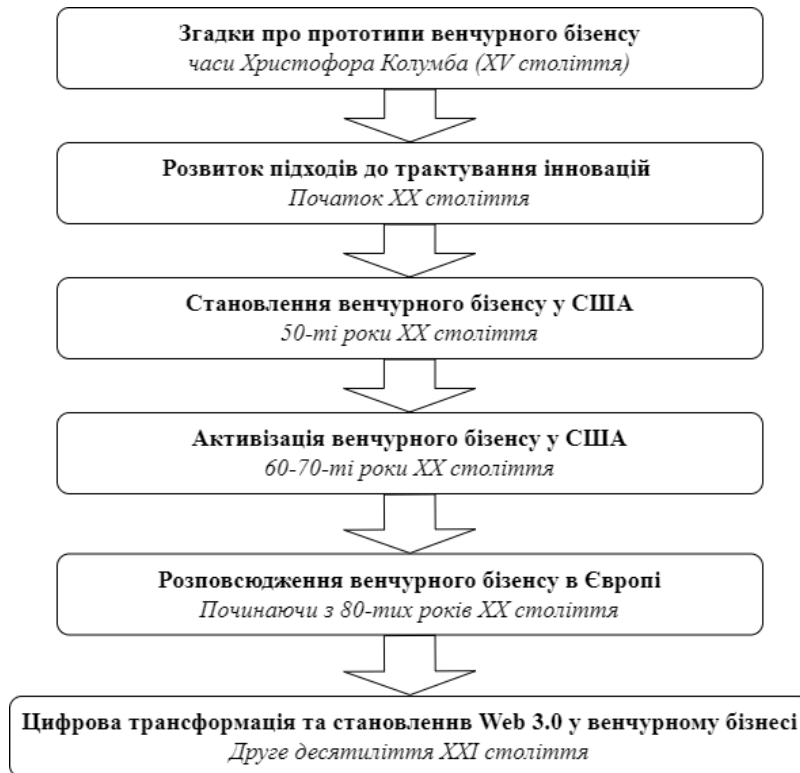


Рис. 1. Етапи становлення та розвитку венчурного бізнесу

Джерело: складено авторами за [4].

Останній етап розвитку практики венчурного бізнесу розпочався в 90-х рр. XX ст. і триває донині. На цьому етапі з'явилася така риса венчурного бізнесу, як глобалізація. Венчурний бізнес набув поширення в різних регіонах світу, у т.ч. включаючи Європу та Азію. Розвиток нових індустрій, таких як інтернет-технології, біотехнології та Web3.0, які відкрили нові можливості для венчурних інвестицій [7], дозволив нам виокремити новий етап в історії становлення та розвитку венчурного бізнесу — цифрова трансформація та становлення Web3.0 у венчурному бізнесі.

Цифрова трансформація та розвиток Web3.0 технологій кардинально змінюють сферу венчурного капіталу, змінюючи сам процес інвестування та діяльності

венчурних фондів, а також вводячи нові типи проєктів для інвестицій. Зокрема, інноваційні платформи та рішення, засновані на блокчейні, такі як децентралізовані додатки (dApps), безпосередньо самі блокчейн, децентралізовані автономні організації (DAOs), які включають в себе децентралізовані фінанси (DeFi), токенизовані активи реального світу (RWA tokenization), управління фізичною інфраструктурою за допомогою децентралізованих мереж блокчейну (DePIN) та інші подібні технології відкривають додаткові можливості [8]. Вплив Web3.0 розширює можливості для інвестування в проєкти, пов'язані з віртуальними активами, такими як криптовалюти, NFTs, і віртуальні активи у метавесесвіті, які стають все популярнішими серед клієнтів і сучасних компаній типу Nike, які вже запустили власну колекцію NFT. Технології, такі як смарт-контракти та DeFi сервіси, змінюють традиційні підходи до фінансування, надаючи стартапам більш широкий доступ до капіталу з меншими витратами. В таких умовах стартапам легше залучати інвестиції без потреби звертатися до традиційних фінансових інституцій, забезпечуючи швидше зростання та розширення.

Відмінною особливістю Web 3.0 є те, що вона дозволяє користувачам взаємодіяти в Інтернеті без необхідності посередників, таких як традиційні веб-сервіси і соціальні мережі, які контролюють дані та заробляють на їх обробці. На відміну від Web2.0, де основний акцент робиться на користувачах як на джерелі даних для обробки та монетизації третіми сторонами, Web3.0 зосереджується на наданні користувачам більшої автономії та контролю над їх особистою інформацією та цифровими активами. Інвестиції у Web3.0 стартапи мають свою унікальну специфіку, оскільки потребують глибшого розуміння технологічних аспектів та потенціалу широкого прийняття їх ринком, що ставить перед інвесторами виклики з точки зору технічної експертизи та оцінки довгострокової вартості. Завдяки впровадженню токенів та криптовалют, як засобів інвестицій, фонди мають можливість гнучкішого і швидшого входу або виходу з інвестиційних позицій. Така ліквідність може підвищувати привабливість Web3.0 стартапів для інвесторів, які шукають можливості для швидкої капіталізації на ранніх стадіях росту технологічних інновацій.

Цифрова трансформація економіки і впровадження Web3.0 технологій зумовили й трансформацію підходів до створення і функціонування венчурних фондів. На рис. 2 представлено схему роботи венчурного фонду в умовах Web3.0.

Венчурний фонд (VC firm) — організація, яка вкладає гроші інвесторів у високоризикові компанії. З практичної точки зору, це означає, що вони вкладають кошти в компанії, які мають великий потенціал зростання, але також і високий рівень ризику. З юридичної точки зору, венчурна компанія зобов'язана інвестувати щонайменше 80 % свого капіталу у кваліфіковані активи, тобто приватні підприємства [9]. Важливо зазначити, що такі компанії не надають права викупу (redemption rights) для обмежених партнерів і мають обмеження щодо використання боргових інструментів. Саме тому деякі венчурні компанії, такі як Andreessen Horowitz, стали зареєстрованими інвестиційними радниками (Registered Investment Adviser), що дозволяє їм інвестувати в криптовалюти, тримати більше публічних акцій тощо [10].



Рис. 2. Схема роботи венчурного фонду в умовах Web3.0.

Джерело: складено авторами за [9–11].

Започаткування венчурного фонду в умовах Web3.0 і його структуризація починається зі створення юридичної основи, яка включає ключових учасників і організаційні елементи. Основними гравцями в цій структурі є General Partners (GPs), які керують фондом, ухвалюють інвестиційні рішення і відповідають за управління капіталом. GPs отримують відсоток від прибутку після виходу з інвестицій, що стимулює їх на досягнення високих результатів. Поруч із ними діють Limited Partners (LPs), які забезпечують фонд капіталом, але не беруть активної участі в управлінні. LPs надають кошти в обмін на майбутні прибутки, які вони очікують отримати від успішних інвестицій фонду.

Після створення юридичної структури фонд переходить до фандрейзингу, де GPs залучають кошти від LPs на підставі своєї інвестиційної стратегії та потенційного повернення інвестицій. Процес схожий на залучення інвестицій під проєкт: фонд демонструє LPs потенціал отримання прибутку, наприклад, трикратного зростання за п'ять років у випадку з Web3-фондом. Після того як фонд досягне домовленості з LPs і збереться необхідний капітал, відбувається запит капіталу — процес, коли LPs передають кошти фонду поетапно, залежно від того, наскільки швидко фонд може розміщувати ці інвестиції.

Далі фонд починає інвестувати зібрані кошти відповідно до своєї стратегії. За кожний рік фонд стягує комісію за управління, що зазвичай становить 2 % від загальної суми залучених коштів. Комісія за управління використовується на операційні витрати, такі як зарплати співробітників, участь у конференціях та інші операційні витрати. Додатково GPs отримують винагороду за керування, яка зазвичай становить 20 % від прибутку, що перевищує інвестиції.

У кінці життєвого циклу фонду або під час виводу (екзиту) інвестицій відбувається розподіл прибутку. Якщо фонд отримує прибуток від успішних інвестицій, GPs отримують свою частку винагороди за керування капіталом згідно з домовленістю, а решту прибутку повертають LPs. Тривалість життя венчурного фонду зазвичай становить 10 років, хоча можливі певні варіації залежно від конкретного фонду та умов. Серед основних етапів життєвого циклу венчурного фонду виділяють [11]: період розміщення капіталу, постінвестиційний період, продаж або ліквідація інвестицій.

Період розміщення капіталу (Deployment Period) — тривалість цього етапу зазвичай становить близько 4 років, хоча він може бути коротшим, до 2-х років. Протягом періоду в 4 роки венчурна компанія інвестує капітал у стартапи та інші компанії. Саме на ньому етапі компанія намагається залучити найперспективніші стартапи до свого портфеля.

Постінвестиційний період (Post-deployment Period) — після завершення періоду розміщення капіталу починається період, коли компанія спостерігає за розвитком своїх інвестицій, надає підтримку портфельним компаніям та готується до виходу (екзиту). Протягом 6 років компанії, в які інвестував фонд, повинні зрости і, бажано, вийти на ринок через IPO, бути придбані іншими компаніями або іншим чином повернути інвесторам капітал.

Продаж або ліквідація інвестицій (Exit Period) — венчурна компанія намагається забезпечити вихід зі своїх інвестицій, щоб повернути кошти LPs. Ідеально, щоб всі компанії в портфелі вийшли на цей етап до завершення життя фонду. Однак бувають ситуації, коли інвестиції ще не завершені, тому деякі фонди можуть пролонгувати своє життя шляхом активування продовжень терміну на 1–6 і більше років.

Основними стейкхолдерами у венчурних компаніях є: GP — «генеральні партнери», тобто «власники» венчурної фірми, які відповідають за ухвалення інвестиційних рішень; LP — «обмежені партнери», які є інвесторами у венчурну компанію і зазвичай є пасивними учасниками, тобто вкладають гроші, але не беруть участі в управлінні компанією чи у прийнятті рішень.

Інвестиції здійснюються за рахунок використання інвестиційних інструментів, які можуть варіюватися залежно від спеціалізації фонду, або вимог проекту. Одним із найпоширеніших інструментів є пряме придбання акцій, коли інвестори вкладають кошти та отримують у відповідь привілейовані акції компанії. Процес є дорогим через необхідність реєстрації юридичної роботи, але він надає інвесторам чіткі права та обов'язки [12]. Іншим популярним інструментом є SAFE (Simple Agreement for Future Equity), який був популяризований Y Combinator для ранніх (pre-seed і seed) раундів фінансування [13]. SAFE дає інвесторам право отримати акції компанії в майбутньому за певних умов, але без встановлення точної оцінки компанії на момент інвестування. Сама структура даного інструменту дозволяє уникнути дорогих юридичних процедур, пов'язаних з прямим придбанням акцій, і часто використовується стартапами для швидкого залучення капіталу на ранніх стадіях. Крім SAFE, ще одним

поширеним інструментом є конвертована нота (Convertible Notes), які поєднують в собі риси як боргу, так і капіталу. Конвертована нота — це борговий інструмент, який можна конвертувати у власний капітал на певному етапі. Нота включає процентну ставку і термін погашення, але в разі успішного раунду фінансування вона може бути конвертована в акції [12]. У криптовалютних проєктах часто застосовуються такі інструменти, як SAFT (Simple Agreement for Future Tokens) і Token Warrants. SAFT надає інвесторам право на отримання токенів після їх запуску, що підходить для проєктів, які ще не мають власного токена. Token Warrants, у свою чергу, надають право на купівлю певної кількості токенів у майбутньому за номінальною ціною і часто додаються як частина угоди з акціями [13].

Для узагальнення і концептуалізації наведеної інформації на рис. 3 зображено модель прийняття рішень для інвестицій в компанію, яка займається випуском токенів.

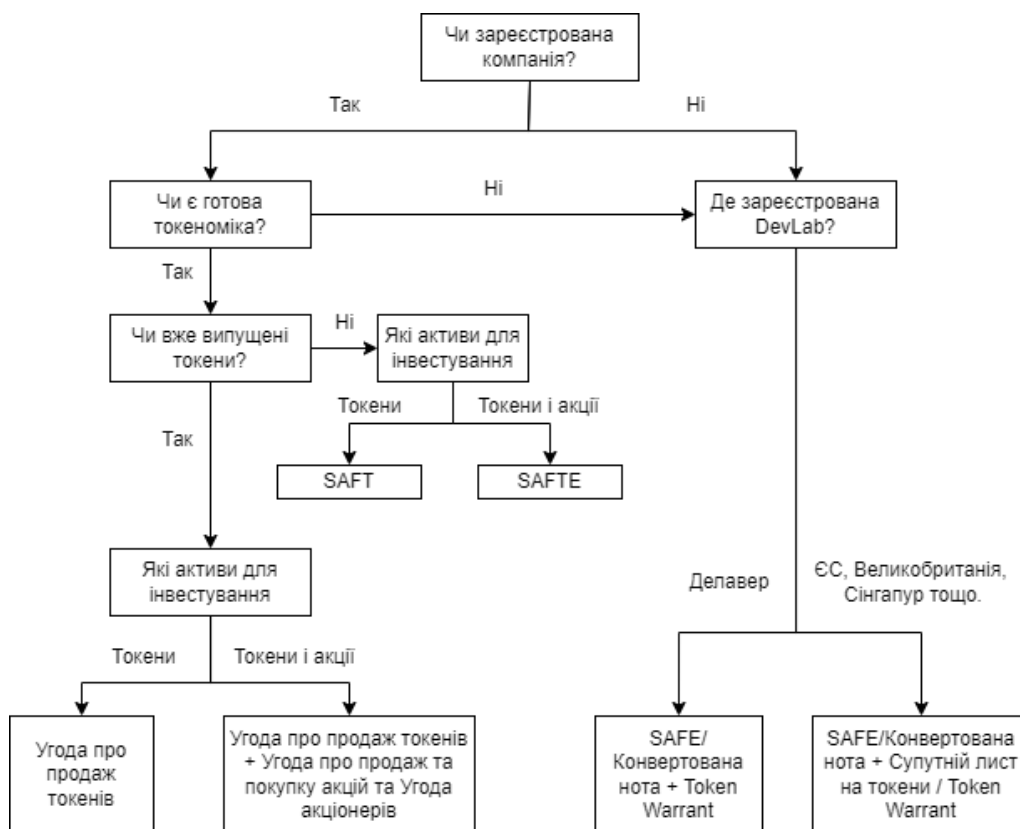


Рис. 3. Схема прийняття інвестиційних рішень на Web 3.0 ринку

Джерело: складено авторами за [33].

Першим етапом процесу є відповідь на питання «чи зареєстровано компанію, яка випускає токени». Якщо так, далі визначається, чи була фіналізована економіка токенів (tokenomics). Якщо токени вже випущені, розглядаються активи для інвестицій; якщо ні, розглядається статус реєстрації DevLab. Залежно від активів, доступні різні типи угод: «угода про продаж токенів» або комбінація «угоди про продаж токенів» з «угодою про продаж та купівлю акцій» і «угодою акціонерів». Якщо компанія не зареєстрована, визначається, які активи доступні для інвестицій — токени чи акції, та відповідно вибираються типи угод: SAFT, SAFTE, або SAFE/Convertible Note з додатковими опціями. Побудована схема дозволяє інвесторам розуміти правові та фінансові механізми прийняття рішень в залежності від статусу компанії та доступних інвестиційних активів.

Для компаній, що працюють у юрисдикціях, таких як ЄС, Великобританія, Сінгапур тощо, інвестиційні механізми можуть включати SAFE/»Конвертована нота» з додатковими умовами або «Супутній лист» на токени/Token Warrant, що забезпечують гнучкість у фінансуванні і мінімізацію ризиків. Процес надає структурований підхід до оцінки інвестиційних можливостей, дозволяючи інвесторам вибирати оптимальні юридичні і фінансові інструменти відповідно до регулятивного середовища і конкретних потреб інвестиційного проєкту.

До підписання угоди про надання інвестицій і підписання юридичних документів попередньо формується Term sheet — документ, який підсумовує основні умови інвестиційної угоди між венчурним фондом і стартапом. Term sheet містить ключові положення, такі як оцінка компанії, розмір інвестицій, права та обов'язки сторін, а також інші важливі аспекти, які будуть деталізовані в остаточних юридичних документах [12]. Хоча Term sheet не є юридично зобов'язуючим документом, він задає тон подальшим переговорам і встановлює рамки для завершення угоди.

Зазвичай, Term sheet містить положення про економічні умови, як-от оцінка до та після інвестицій, розмір опціонного пулу для співробітників, а також частку власності, яку отримає інвестор. Важливим елементом також є умови про ліквідаційні преференції та анти-розмиваючі положення, які захищають інвесторів у випадку, якщо вартість компанії зменшиться. Крім того, в документі можуть бути прописані права на місця в раді директорів та інформаційні права інвесторів. Після підписання term sheet, компанія, як правило, зобов'язується не вести переговори з іншими потенційними інвесторами протягом визначеного часу.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження можна зробити узагальнення, що цифрова трансформація економіки, зокрема бурхливий розвиток Web3.0 технологій, зумовив трансформацію підходів до функціонування венчурного бізнесу в цілому й трансформацію підходів до створення й управління венчурними фондами зокрема. Венчурні фонди, які адаптуються до цих нових умов, мають не тільки розширити свої портфелі за рахунок інвестицій у проєкти, що базуються на Web3.0 технологіях, але й виробити нові стратегії для управління цифровими активами. Розробка стратегій, спрямованих на інтеграцію

інновацій і цифрових рішень, є ключовим фактором для успішного розвитку бізнесу в XXI ст. Це дозволить венчурним компаніям залишатися в авангарді економічного прогресу, створюючи нові цінності та сприяючи глобальній економічній стабільності. Цифрова трансформація Web3.0. сприяє переосмисленню підходів до інвестування, орієнтованих на децентралізовані технології, блокчейн, RWA, AI, метавсесвіти та інші інноваційні рішення, що створюють нові ринки й динамічно змінюють фінансовий ландшафт. У цьому контексті венчурний бізнес стикається з потребою адаптації до нових ризиків і можливостей, що виникають у межах Web3.0, де традиційні фінансові моделі часто є неефективними. Потреба у високій гнучкості, швидкій адаптації до нових технологій і глибокому розумінні специфіки їхньої інвестиційної привабливості стає критичною для досягнення успіху у венчурному бізнесі. Венчурні фонди є складними структурами, де GPs відповідають за управління капіталом і приймають інвестиційні рішення, тоді як LPs забезпечують фінансову підтримку, не беручи активної участі в управлінні. Створення фонду включає юридичне структурування, яке може варіюватися від простого фонду до складних багатофондових конструкцій, що дозволяють ефективніше управляти капіталом у різних інвестиційних напрямках. У кінцевому результаті, після завершення життєвого циклу фонду або під час екзитів, прибуток розподіляється між учасниками згідно з їхніми частками, забезпечуючи захист інтересів інвесторів та стимулюючи ефективну роботу фонду. Зважаючи, що венчурний бізнес є драйвером технологічного прогресу, серед перспективних напрямів подальших досліджень у цій предметній сфері з урахуванням цифровізації, варто відзначити необхідність удосконалення інструментарію оцінювання рівня розвитку венчурного бізнесу, у т.ч. удосконалення інструментарію оцінювання рівня використання цифрових технологій у венчурних компаніях.

Література

1. Pinchot G. Innovation Through Intrapreneuring. Research Management. 1987. Vol. 30, no. 2. P. 14–19. DOI: <https://doi.org/10.1080/00345334.1987.11757021> (дата звернення: 19.10.2024).
2. Lerner J., Gompers P. Venture Capital Cycle. Cambridge : MIT Press, 2006. 582 p.
3. Гарбар Ж. В. Венчурний капітал у контексті фінансування інноваційної діяльності. Агросвіт. 2019. № 19. С. 3–11.
4. Лагун А. І. Венчурне фінансування у контексті рамочної еволюції економіко-теоретичних досліджень. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 48(1). С. 35–40.
5. Official website U.S. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/partners/sbics> (дата звернення: 18.10.2024).
6. Венчурне фінансування: навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2021. 144 с.
7. HyperScaled Web3 Ventures. Web3 2024 Outlook: A Venture Capital Perspective. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/web3-2024-outlook-venture-capital-perspective-rxkec/> (дата звернення: 19.10.2024).

8. Venture Pulse: Global Analysis of Venture Funding. Q3 2023. KPMG International. URL: <https://kpmg.com/xx/en/our-insights/operations/venture-pulse-q3.html> (дата звернення: 19.10.2024).
9. Zhang Y. Corporate Venture Capital and Firm Scope. SSRN Electronic Journal. 2021. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3862627> (дата звернення: 19.08.2024).
10. Liu M. Growth of Venture Capital in International Markets. Open Journal of Business and Management. 2023. Vol. 11. P. 3237–3254. <https://doi.org/10.4236/ojbm.2023.116176>.
11. Li X., Zhao Y. Research on the Impact of Venture Capital Strategy on Enterprise Innovation Performance: Based on Evidence of Investment Timing and Rounds. Frontiers in Environmental Science. 2022. Vol. 10. Article 935441. URL: <https://www.frontiersin.org/journals/environmental-science/articles/10.3389/fenvs.2022.935441/full> (дата звернення: 19.10.2024).
12. Blocknative. Web3 Glossary: Terms, Words, & Acronym Definitions. URL: <https://www.blocknative.com/glossary> (дата звернення: 19.11.2024).
13. Investopedia. How to Invest in Web 3.0. URL: <https://www.investopedia.com/how-to-invest-in-web-3-0-7480982> (дата звернення: 19.10.2024).

References

1. Pinchot, G. 1987. «Innovation Through Intrapreneuring.» *Research Management* 30 (2): 14–19. <https://doi.org/10.1080/00345334.1987.11757021> (accessed October 19, 2024).
2. Lerner, J., and P. Gompers. 2006. *Venture Capital Cycle*. Cambridge: MIT Press.
3. Harbar, Zh. V. 2019. «Venchnurnyi kapital u konteksti finansuvannia innovatsiinoi diialnosti» [Venture Capital in the Context of Financing Innovative Activities]. *Agrosvit*, no. 19: 3–11 [in Ukrainian].
4. Lahun, A. I. 2019. «Venchnurne finansuvannia u konteksti ramachnoi evoliutsii ekonomiko-teoretychnykh doslidzhen» [Venture Financing in the Context of the Framework Evolution of Economic and Theoretical Research]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, issue 48(1): 35–40 [in Ukrainian].
5. Official Website U.S. Small Business Administration. <https://www.sba.gov/partners/sbics> (accessed October 18, 2024).
6. *Venchnurne finansuvannia: navchalnyi posibnyk* [Venture Financing: A Textbook]. 2021. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
7. HyperScaled Web3 Ventures. 2024. «Web3 2024 Outlook: A Venture Capital Perspective.» <https://www.linkedin.com/pulse/web3-2024-outlook-venture-capital-perspective-rxkec/> (accessed October 19, 2024).
8. Venture Pulse: Global Analysis of Venture Funding. Q3 2023. KPMG International. <https://kpmg.com/xx/en/our-insights/operations/venture-pulse-q3.html> (accessed October 19, 2024).
9. Zhang, Y. 2021. «Corporate Venture Capital and Firm Scope.» *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3862627> (accessed August 19, 2024).
10. Liu, M. 2023. «Growth of Venture Capital in International Markets.» *Open Journal of Business and Management* 11: 3237–3254. <https://doi.org/10.4236/ojbm.2023.116176>.
11. Li, X., and Y. Zhao. 2022. «Research on the Impact of Venture Capital Strategy on Enterprise Innovation Performance: Based on Evidence of Investment Timing and Rounds.» *Frontiers in Environmental Science* 10: Article 935441. <https://www.frontiersin.org/journals/environmental-science/articles/10.3389/fenvs.2022.935441/full> (accessed October 19, 2024).

12. Blocknative. «Web3 Glossary: Terms, Words, & Acronym Definitions.» <https://www.blocknative.com/glossary> (accessed November 19, 2024).

13. Investopedia. «How to Invest in Web 3.0.» <https://www.investopedia.com/how-to-invest-in-web-3-0-7480982> (accessed October 19, 2024).

CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR THE VENTURE BUSINESS DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF ECONOMIC DIGITAL TRANSFORMATION

Olena Shatilova

PhD. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Management,
Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine
ORCID <https://orcid.org/0000-0003-3883-5567>

Nikita Smohorzhevskyi

Master's degree EPP «Project Management and
Consulting»
Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine
ORCID <https://orcid.org/0009-0008-4215-7870>

Abstract. The article examines the evolution of venture business from its inception to contemporary trends driven by digital transformation. It outlines the key stages of development, starting from the mid-20th century and explores the influence of Web 3.0 innovations, including blockchain, decentralized finance (DeFi), and decentralized autonomous organizations (DAOs), on investment processes. The structure of venture funds is analyzed in detail, highlighting the roles of key stakeholders, funding mechanisms such as SAFE (Simple Agreement for Future Equity), SAFT (Simple Agreement for Future Tokens), and convertible notes, as well as the stages of the venture lifecycle. The study emphasizes how emerging approaches to asset tokenization and the implementation of smart contracts are transforming capital management models and contributing to the globalization of venture business. Special attention is given to the legal aspects of venture investments, particularly the role of the Term Sheet in shaping deal conditions. Furthermore, the article discusses how digital technologies reshape traditional practices, facilitate cross-border investments, and enable new stakeholder collaboration. It underscores the potential of Web 3.0 to democratize access to venture capital, create innovative funding opportunities, and foster sustainable growth in the global venture ecosystem. By examining case studies and providing a comprehensive overview of current practices, the study concludes that the integration of Web 3.0 technologies is not only revolutionizing venture capital processes but also redefining the future of the investment landscape.

Keywords: venture business; digital transformation; Web 3.0 technologies; development; venture fund.

Стаття надійшла до редакції 29.10.24