

Фещур Р. В.

к.е.н., професор,

Національний університет “Львівська політехніка”, Україна

Кузьмін О. Є.

д.е.н., професор,

Національний університет “Львівська політехніка”, Україна

Скибінський О. С.

к.е.н., доцент,

Національний університет “Львівська політехніка”

Уголькова О. З.

аспірант,

Національний університет “Львівська політехніка”, Україна

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті досліджується поняття “краудфандинг” та його особливості. Коротко розглянуто альтернативні краудфандингу джерела залучення фінансових ресурсів для стартапів та проектів інноваційного розвитку, а саме: краудінвестинг та краудлендинг, фінансування завдяки “бізнес–ангелам”, венчурні фонди тощо (бізнес–інкубатори, платформи для стартапів). Проаналізовано обсяги та ефективність краудфандингових операцій у США, Нідерландах, Німеччині та Франції. Крім того, було досліджено сучасний стан та особливості краудфандингу в Україні. У підсумку статті зроблено висновки про необхідність створення державою сприятливого законодавчого поля та популяризації краудфандингу серед населення з метою зміцнення довіри до цього фінансового інструмента.

Ключові слова: краудфандинг, краудінвестинг, підприємництво, старт–ап, венчурний фонд, “бізнес–ангели”.

Формул: 0; рис.: 5, табл.: 0, бібл.: 19

Feshchur R.

Ph.D. in economics, professor,

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

Kuzmin O.

D.Sc. in economics, professor,

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

Skybinskyi O.

Ph.D. in economics, associate professor,

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

Ugolkova O.

PhD student,

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

STATE AND PROSPECTS OF CROWDFUNDING DEVELOPMENT

Abstract. The article deals with the concept of “crowdfunding” and its features. The purpose of this article is to study the world experience of development of crowdfunding activity by regions and spheres of application, to clarify the conceptual apparatus, to disclose the content and the difference between the concepts of crowdfunding, crowdinvesting and crowdlending and to outline the conditions for the transfer of world experience in the domestic business environment. A brief review of alternative sources of financial resources for start-ups and innovation development projects, namely: financial assistance of friends and relatives, crowdlending and crowdinvesting, financing by business angels, venture funds, etc. (business incubators, platforms for startups) was realised. The volume and efficiency of crowdfunding operations in the USA, Netherlands, Germany

and France are analyzed. In addition, the current state and features of the crowdfunding in Ukraine were investigated. Authors formulate the following conclusion: there is a significant demand for microfinance in Ukraine, which can be secured using crowdfunding models of funds accumulation. As a result, the article concludes that it is necessary to create a favorable legislative field and to popularize the notion of crowdfunding among the population in order to strengthen the confidence to this financial instrument.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding, entrepreneurship, start-up, venture fund, business angels.

JEL Classification: D92, E22

Formulas: 0; fig.: 5, tabl.: 0, bibl.: 19

Фещур Р. В.

к.е.н., профессор,

Национального университета «Львовская политехника», Украина

Кузьмин О. Е.

д.е.н., профессор,

Национального университета «Львовская политехника», Украина

Скибинский А. С.

к.е.н., доцент,

Национального университета «Львовская политехника», Украина

Уголькова Е. З.

аспирант,

Национального университета «Львовская политехника», Украина

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье исследуется понятие "краудфандинг" и его особенности. Кратко рассмотрены альтернативные краудфандингу источники привлечения финансовых ресурсов для стартапов и проектов инновационного развития, а именно: финансирование благодаря "бизнес-ангелам", венчурные фонды, краудинвестинг и краудлендинг, финансовую помощь друзей и родственников и т.д. (бизнес-инкубаторы, платформы для стартапов). Проанализированы объемы и эффективность краудфандинговых операций в США, Нидерландах, Германии и Франции. Кроме того, было исследовано современное состояние и особенности краудфандинга в Украине. В статье сделаны выводы о необходимости создания государством благоприятного законодательного поля и популяризации краудфандинга среди населения с целью укрепления доверия к этому финансовому инструменту.

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, предпринимательство, старт-ап, венчурный фонд, "бизнес-ангелы".

Формул: 0; рис.: 5, табл.: 0, библи.: 19

Вступ. В сучасних умовах соціально-економічний розвиток кожної економічної системи характеризується певними особливостями. Спільною та, мабуть, однією з найважливіших особливостей розвитку є недостатня забезпеченість економічних суб'єктів фінансовими ресурсами. З метою фінансової підтримки соціальних ініціатив, екологічних проектів та впровадження інноваційних стартапів у ряді економічно розвинутих країн утвердився такий ефективний підхід, як краудфандинг. Аналіз досвіду використання краудфандингових інструментів в зарубіжних країнах дає підставу стверджувати, що залучення грошових ресурсів за цим підходом доцільно здійснювати для розвитку малого та середнього бізнесу. Саме ці підприємства найбільше відчують нестачу ресурсів (фінансових, трудових, інтелектуальних) та потребують і можуть отримати допомогу з боку суспільства. Для України такі поняття, як краудсорсинг, краудфандинг та краудінвестинг є відносно новими. Проте, враховуючи темпи поширення краудфандингових моделей для

залучення фінансових ресурсів у світі, дослідження цього досвіду є важливим і актуальним для розроблення сприятливих умов щодо імплементації кращих моделей у вітчизняному бізнес–просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «краудфандинг» був запропонований Дж. Хауї у 2006 р. [1]. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів виникнення та поширення краудфандингу присвячені праці таких закордонних науковців, як А.К. Агравал, Е. Зеолі, Е. Моллік, Е. Гербер, П. Куо та інші, в яких відображено причини мотивації людей до участі в краудфандингу та роль принципу справедливості краудфандингової діяльності.

Серед досліджень українських науковців необхідно виокремити праці О. Длугопольського, О. Дудкіна, І. Косулі, О. Карого, О. Марченко, Ю. Петрушенка, Л. Швець та інших. У праці [2, с. 174] зазначено, що “сучасні спроби дати завершене визначення краудфандингу є передчасними, оскільки зміст цього поняття охоплює не лише багато поточних можливостей, а й способи використання колективних фінансів у сферах, які виникнуть у майбутньому”. Термінологічна неоднозначність понятійного апарату за окресленою проблемою зумовлює актуальність потреби консенсусного формування поняття «краудфандинг» на підставі аналізу світового досвіду та розроблення практичних рекомендацій для використання цього інструмента в нашій державі.

Метою статті є дослідження світового досвіду розвитку краудфандингової діяльності за регіонами і сферами застосування, уточнення понятійного апарату, розкриття змісту та різниці між поняттями краудфандинг, краудінвестинг і краудлендинг та окреслення умов перенесення світового досвіду у вітчизняне бізнес–середовище.

Виклад основного матеріалу дослідження. У посткризових умовах розвитку економіки фінансово–кредитні посередники вимагають від суб'єктів господарювання все більших гарантій, а інвестори стають обачнішими.

Для стартапів та проектів інноваційного розвитку ускладнюється залучення коштів із таких джерел фінансування, як позики банків чи класичне інвестування. Основною причиною є те, що такі підприємства не завжди володіють належними активами, що позначається на надійності процесів інвестування та кредитування. У такому разі основними джерелами залучення фінансових ресурсів стають такі: фінансова допомога друзів та родичів, краудінвестинг та краудлендинг, фінансування завдяки «бізнес–ангелам», венчурні фонди тощо (бізнес–інкубатори, платформи для стартапів).

Краудінвестинг та краудлендинг є складовими краудфандингу. Відмінність між ними у тому, що краудлендинг (P–2–P кредитування) передбачає надання донорами коштів в обмін на зобов'язання авторів проекту повернути їх та заплатити наперед визначені відсотки за користування цими коштами. Краудінвестинг полягає у тому, що донор одержує частину власності підприємства чи його акції з метою отримання дивідендів або участі в управлінні [3]. Краудфандинг на основі пожертвування або на основі нефінансової винагороди інколи застосовується для стартапів та молодих підприємств, проте його обсяги не такі значні. Так, у 2015 р. в Європі загальний обсяг краудфандингових операцій на основі пожертвування становив 22 млн € у Європі і порівняно з 2012 р. збільшився у 5 разів. Краудфандингові операції на основі нефінансової винагороди мають схожу тенденцію до зростання, однак їх обсяги є істотно вищими: 2012 р. – 24 млн €; 2013 р. – 51 млн €; 2014 р. – 94 млн €; 2015 р. – 139 млн € [4]. Зазначимо, що за цільовим спрямуванням ці види краудфандингу відмінні від краудінвестингу та краудлендингу. Основними сферами, що фінансуються завдяки краудфандингу на основі пожертвування та на основі нефінансової винагороди є ті, що не передбачають, зазвичай, прибутковості (соціальні ініціативи, музичні, театральні та художні проекти, фільми, відео тощо).

«Бізнес–ангели» зацікавлені в наданні допомоги новим компаніям. Ці акредитовані інвестори мають за мету забезпечення стартапів необхідними фінансовими ресурсами в обмін на частку в акціонерному капіталі. Як тільки компанія стане прибутковою, то бізнес–ангел може продати свої акції іншим інвесторам для отримання прибутку. У середньому

бізнес– ангели вкладають кошти в стартап у діапазоні від 25 тис. до 100 тис. \$. Кількість бізнес–ангелів у Європі щороку зростає, так у 2013 р. їх налічувалось 276, а у 2015 р. – 310 [5].

Учасниками венчурних компаній є професійні інвестори, а капітал надходить з різних джерел – від корпорацій і приватних осіб, приватних і державних пенсійних фондів.

Інші методи акумулювання коштів забезпечують відносно незначні обсяги фінансування, тому доцільно акцентувати увагу на дослідженні краудінвестингу та краудлендингу, фінансуванню завдяки «бізнес–ангелам» та венчурним фондам. Варто зазначити, що стартапи та підприємства на ранній стадії свого функціонування отримують, зазвичай, найбільшу частку усіх інвестицій, яка у 2015 р. становила 32% від усіх інвестицій. У країнах ЄС стартапи та інші започатковані підприємства у 2015 р. були профінансовані на суму 8,6 млрд €, з них 70,9% було отримано завдяки «бізнес–ангелам», 24,4% – завдяки венчурному фінансуванню і 4,7% – завдяки краудінвестингу [6].

Серед країн ЄС лідером за обсягом фінансування стартапів є Великобританія – 80 млн € у 2014 р. та 96 млн € у 2015 р., на другому місці Іспанія – 48 млн € у 2014 р. та 55 млн € у 2015 р., далі Німеччина та Франція, що профінансували у розмірі 44 та 42 млн € відповідно у 2015 р.

Загальний обсяг інвестицій у європейських країнах значно вищий. Так у 2015 р. він становив 250 млрд €, а у 2016 р. – 259 млрд € (+3,6% приросту). Проте зазначений обсяг інвестицій включав у себе усі сфери інвестування. Для коректного аналізу динаміки краудінвестингу, фінансування завдяки «бізнес–ангелам» та венчурного фінансування доцільно порівнювати інвестиції в акціонерний капітал. Корпоративні інвестиції в європейських компаніях охопили майже 5000 підприємств, з яких 86% це малі та середні підприємства і у 2015 р. становили 47.4 млрд € [7].

Фінансування завдяки «бізнес–ангелам» та венчурним фондам є достатньо дослідженим та описаним в наукових джерелах, на відміну від краудфандингової діяльності, яка є новою парадигмою, що використовується з метою мобілізації коштів від великої кількості осіб для реалізації проектів різного роду спрямування.

Відокремити краудфандинг від інших краудтехнологій допоможуть такі його особливості [8]: визначеність мети будь–якого збору коштів; інформаційна відкритість для громадськості усіх витрат; прозорість процесу збору коштів; співучасть у проекті, тобто не лише фінансова, а й реальна організаційна, методична і матеріальна підтримка проекту; співфінансування (від англ. «matching funds») – наявність коштів, вкладених у проект іншими спонсорами, які вірять в цей проект.

В економічно розвинутих державах світу таких, як США, Німеччина, Нідерланди та Франція краудфандинг став поширеним та ефективним інструментом акумулювання фінансових ресурсів для малих і середніх підприємств та підприємців. Доцільно розпочати з аналізування досвіду США, так як ця країна залишається світовим лідером за обсягом краудфандингових операцій у світі. Цікавим є той факт, що автор терміну «краудфандинг» Дж. Хауї використав його вперше у 2006 р., а перший праобраз такої платформи був створений в США ще у 2003 р. Платформа спільного фінансування «ArtistShare» займалась музичною індустрією і збирала кошти на записи альбомів різних виконавців за допомогою фінансової участі їх прихильників. У 2005 р. утворилася нова платформа «EquityNet», що допомагала стартапам і компаніям залучати капітал від інвесторів. Ця платформа є представником акціонерного краудфандингу або ж краудінвестингу. Після успішного досвіду цих платформ у США активно почали створюватися десятки нових платформ, найбільш відомими з яких є «IndieGoGo» (2008 р.) і «Kickstarter» (2009 р.).

Щодо поінформованості населення стосовно краудфандингу, то у дослідженні [10] зазначається, що приблизно кожен п'ятий американець (22%) брав участь в онлайн–кампаніях зі збору коштів на краудплатформах, близько 41% населення США обізнані про такі платформи, але ніколи не брали участь в проектах, що фінансуються таким чином, і близько однієї третини (36%) ніколи не чули про такі платформи.

Обсяг краудфіндингових операцій в США продовжує стрімко зростати у середньому на 20% щороку. Так у 2015 р. обсяг операцій становив 642 млн \$, у 2016 р. – 819 млн \$, у 2017 р. прогнозують його збільшення до 959 млн \$. Також продовжує зростати кількість зареєстрованих на краудфіндингових платформах проектів: 2015 р. – 140 961 проект, 2016 р. – 168 486 проектів та у 2017 р. прогнозують збільшення до 184 905 проектів (середній темп приросту +114,53%) (рис.1).

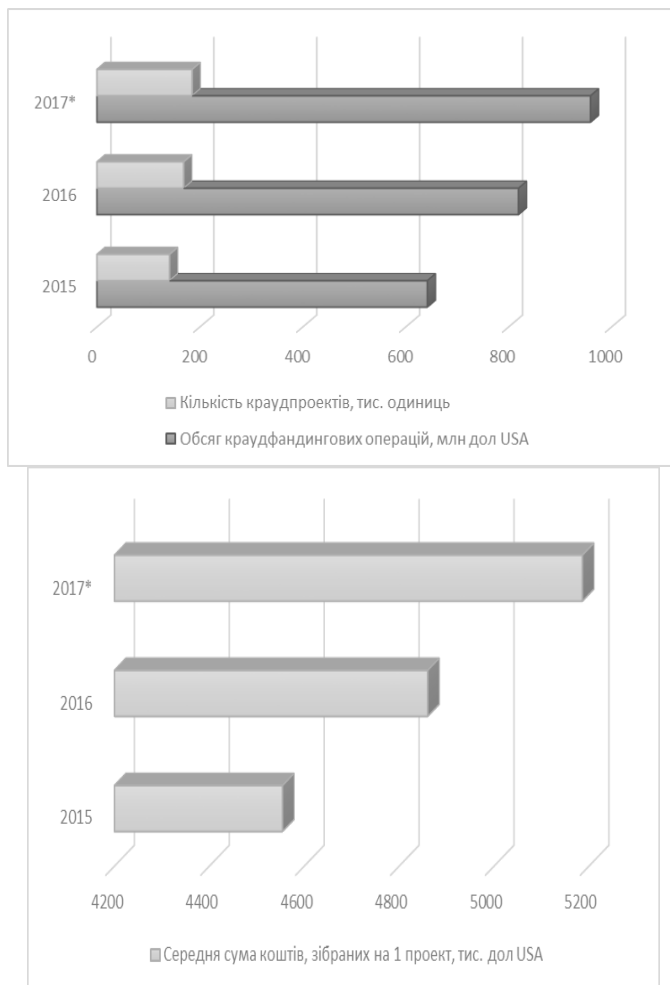


Рис. 1. Динаміка основних показників краудфіндингової діяльності у США, за 2015–2017* рр. [9;10]
*– прогнозні значення

Щодо країн ЄС, то Франція є однією з перших, де створено краудфіндингові платформи. Сьогодні у Франції нараховують близько 140 платформ і вона займає третє місце у світі за кількістю активних краудфіндингових платформ та перше в Європі за обсягами коштів, акумульованих завдяки краудфіндингу (рис.2) [9;10;11].

У Франції відчувається значна підтримка краудфіндингу з боку уряду, суспільства та громадськості. Співзасновник однієї з перших європейських краудфіндингових платформ, що займається нерухомістю, Жан Батіст Вайо [11], зазначив, що успішна краудфіндингова діяльність у Франції завдячує передусім підтримці уряду, оскільки сприяє впровадженню нових методів стимулювання економіки і створення нових робочих місць, а саме краудфіндинг у змозі запропонувати необхідний для цих цілей механізм. Створення у 2014 р. нового законодавства дозволило встановити чітку структуру і забезпечити надійність краудфіндингової діяльності в країні. Оновлений закон регламентує та впорядковує роботу краудфіндингових платформ, зокрема максимальний поріг фінансування був встановлений на позначці 1 млн €.

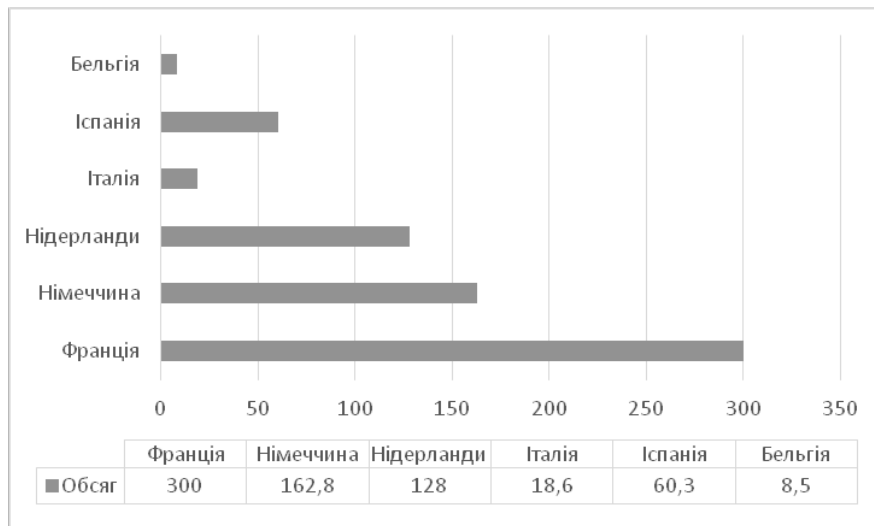


Рис. 2. Обсяг коштів, залучених краудфандингом у країнах ЄС, 2015р., (млн €) [9;10;11]

Згідно нових нормативів інвестиційні портали і посередницькі ресурси були поділені на 3 категорії:

- платформи для позик під відсотки або без них (IFP);
- платформи для реалізації акцій (CIP);
- платформи з надання інвестиційних послуг (PSI).

Усі ці три види платформ повинні пройти реєстрацію в спеціальному органі ORIAS. На сьогодні Франція слугує сприятливим майданчиком для розвитку різних компаній і стартапів. За кількістю глобальних конкурентоспроможних компаній Франція очолює список країн ЄС в рейтингу Fortune 500. На неї припадає 32 компанії – стільки ж у Німеччині, але при цьому чисельність населення Франції є меншою на 25%. Крім цього, згідно з Startup Genome Report, Париж займає 11 місце в світі (друге – в Європі, першим вважається Лондон) як найбільш багатобізначюча і сприятлива екосистема для стартапів [10; 11].

Деякі порівняльні дослідження показують, що громадяни Франції мають схильність до заощаджень і економлять приблизно в три рази більше коштів, ніж американці. Цей факт є важливим, адже кількість приватних заощаджень прямо пропорційно впливає на рівень інвестування в державі [11; 17].

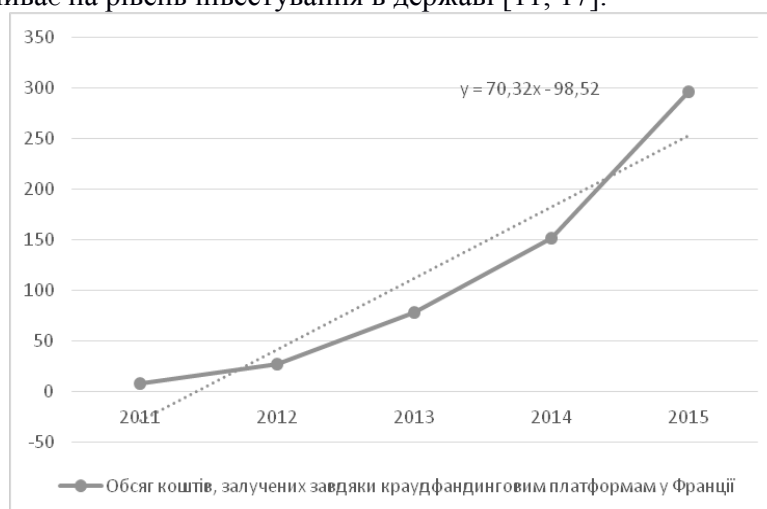


Рис. 3. Лінійна лінія тренду та обсяг коштів, залучених завдяки краудфандинговим платформам у Франції, млн €, 2011–2015 рр. [10; 11]

Щороку у Франції створюються нові платформи, що сприяє здоровій конкуренції та розвитку інновацій. Для французьких платформ характерним є високий рівень спеціалізації. Важливою частиною ринку краудфандингу є акціонерний краудфандинг, лідерами ринку якого є такі платформи: Wised.fr, Smartangels.fr, Anaxago.com, Participeer.com, Harpucarital.com. Платформа «Wised.fr» постала першою на французькому ринку і на даний момент вона залишається лідером за обсягами операцій.

З числа краудфандингових платформ, які розвиваються швидкими темпами, доцільно виокремити платформу «Lumo.fr», що спеціалізується на нерухомості та має ряд переваг перед технологічними стартапами, зокрема, вона є більш зрозумілою для більшості інвесторів і приваблює їх своєю передбачуваністю. Вже за півроку після запуску платформа «Lumo.fr» акумулювала понад 500 тис. € від 140 інвесторів. На відміну від традиційних краудфандингових платформ, вона отримує основний дохід не від перерозподілу коштів (тобто, не за рахунок відрахувань від залучених коштів), а за рахунок створення товарів (одиниць житла) [13].

Варто зазначити, що з 2013 р. обсяги краудфандингу у Франції подвоювались щороку (рис.3). Характерним при цьому є те, що краудфандинг на основі дарунку, а саме без будь-якої винагороди чи за нефінансову винагороду, становить 80% від усіх зібраних коштів. Франція відзначається і своєю підтримкою усього національного та регіонального, прикладом чого слугує французька платформа «Kisskissbankbank».

Другою європейською державою за обсягами краудфандингових операцій стала Німеччина, потенційний ринок якої є найбільшим в ЄС з числом споживачів, що перевищує 82 млн людей. Краудфандингова діяльність в Німеччині динамічно розвивається. Єдиною перешкодою на шляху розвитку краудфандингу в Німеччині стала наявність нормативних актів, що обмежують сферу застосування даної моделі фінансування. У 2011 р. краудфандингові платформи співпрацювали лише із зареєстрованими інвесторами і дозволений обсяг операцій не міг перевищувати 100 тис. €. Найбільш успішними платформами краудфандингового ринку стали такі [12]:

1. «Seedmatch» (Дрезден). З моменту заснування в 2011 р. здійснила фінансування понад 60 проєктів, зібравши, в цілому, 10.7 млн €. Мінімальний розмір внеску 250 €. Чотири з п'яти (80%) найбільших краудпроєктів Німеччини отримали фінансування за допомогою цієї платформи. Рекордним став проєкт Protonet, який лише за перші 4 години після розміщення зібрав 1 млн €, а його загальна сума становила понад 3 млн €. Платформа бере комісію у розмірі 10% від акумульованої суми;

2. «Companisto» (Берлін). Охоплює понад 15 тис інвесторів. Мінімальний розмір внеску 5€. Збирає окремі інвестиції в єдиний пул для кредитування стартапів. Подібну модель можна розглядати як спеціальне венчурне фінансування, яке допускає вихід інвесторів на будь-якому з етапів;

3. «Innvestment» (Берлін). Спеціалізується на інвестиціях в інноваційні стартапи. Ресурс має унікальну модель, яка передбачає проведення аукціонів.

З 2015 р. у Німеччині були введені в дію нові закони, що встановили обмеження на максимально допустимий обсяг коштів, залучених за посередництва краудінвестингових платформ. Основною метою нормативів є бажання захистити дрібних інвесторів та збільшити рівень довіри до краудінвестингової діяльності. В Німеччині функціонує близько 80 краудінвестингових платформ, на яких технічні стартапи можуть реалізувати свої акції, а пересічні громадяни можуть купувати їх. При цьому подібні інвестиції, як правило, пов'язані з високими ризиками. Існує обмеження на максимальний розмір внеску – інвестори можуть вкласти не більше 1 тис. € в краудінвестингові проєкти.

Обсяг краудфандингових операцій та кількість платформ у Нідерландах не є найбільшими серед країн ЄС, однак, якщо зважити на чисельність населення, то за показником середнього обсягу краудфандингових операцій на одного мешканця Нідерланди істотно випереджають і Німеччину, і Францію (рис.4).

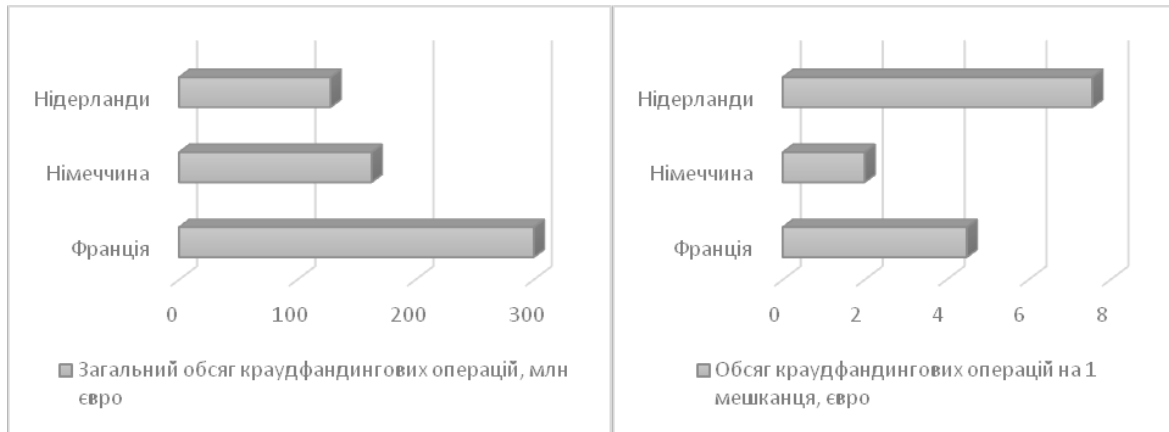


Рис. 4. Обсяги краудфандингових операцій у Франції, Нідерландах та Німеччині, 2015 р. [10;14;16;17]

У Нідерландах започаткування краудфандингу пов'язують із створенням у 2006 р. краудфандингової платформи «Sellaband». У 2010 р. було запущено декілька P–2–P бізнес–платформ, а у 2011 р. створено першу платформу, що займалась акціонерним краудфандингом. Зазначимо, що P–2–P кредитування бізнесу займає лівову частку обсягів краудфандингових операцій на голландському ринку. У 2016 р. у Нідерландах методом краудфандингу було закумуляовано понад 150 млн € (рис.5).

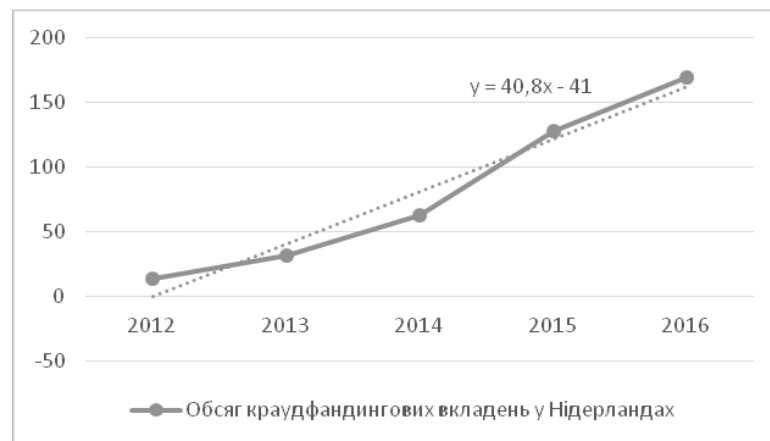


Рис. 5. Лінія тренду та обсяг коштів, залучених завдяки краудфандинговим платформам у Нідерландах, млн €, 2011–2016 рр. [10;14;16;17]

Нормативна база краудфандингової діяльності в Нідерландах є однією із найкращих у світі, однак, незважаючи на це, уряд постійно вносить зміни. Наприклад, у 2016 р. уряд увів поправки, що регламентують існування акціонерного краудфандингу з метою сприяння подальшому зростанню промисловості та поліпшення доступу до фінансових коштів для малого і середнього бізнесу.

Європейська краудфандингова мережа (ECN) має значний вплив на розвиток краудфандингу в ЄС. ECN є міжнародною некомерційною організацією з метою підтримки і просування краудфандингу в якості альтернативного механізму фінансування для малих і середніх підприємств та інноваційних проектів, що була заснована у 2011 р. ECN має три основних напрямки діяльності: підвищення професійних стандартів, мережеві можливості та дослідження галузі і просування.

Основна мета цієї організації – забезпечення належної прозорості та сприятливого політичного регулювання краудфандингової діяльності. Ключовим завданням є розробка та узгодження професійних стандартів краудфандингу та підтримка діалогу між державними установами та субектами краудфандингової діяльності на європейському, національному та міжнародному рівнях [19].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Завдяки численним перевагам, інноваційним характеристикам краудфандингу та активною діяльністю економічно розвинутих держав у впровадженні необхідного законодавчого поля краудфандинг стає повноцінним інструментом на ринку фінансових ресурсів. Проведений аналіз досвіду економічно розвинутих держав засвідчує, що лише завдяки підтримці уряду та впровадженні відповідного законодавства можна створити умови для ефективного використання цього фінансового інструмента.

В Україні є значна потреба у застосуванні такого інноваційного інструмента, як краудфандинг, з метою стимулювання діяльності малого та середнього бізнесу, стимулювання підприємницької активності та для боротьби з безробіттям. Враховуючи цю ситуацію, актуальними є наукові розробки щодо забезпечення відповідних правових, технологічних та соціально-економічних умов для розвитку краудфандингових платформ та державного регулювання краудфандингової діяльності.

У нашій державі найуспішнішим і, мабуть, єдиним повноцінним краудфандинговим майданчиком є biggggidea.com. Від початку його заснування, а саме з 2009 р., на сайті було закумульовано понад 11 млн грн гривень та успішно реалізовано понад 170 проектів.

Варто зауважити, що відмінністю між українським краудфандингом та європейським чи американським є те, що за кордоном підтримують як культурні проекти, так і бізнес-проекти. В Україні на разі фінансуються лише культурні та соціальні проекти, оскільки майже відсутня грошова підтримка в галузі культури з боку держави. І саме тому зацікавлені особи вирішили допомагати іншим людям, що готові змінювати культурне середовище в Україні на краще. Окрім культурних проектів, успіху зазнають проекти, пов'язані із соціальними інноваціями, відновлювальною енергетикою та венчурною філантропією.

В Україні існує потенційно високий попит на інвестиції, що акумулюються за технологією краудфандингу. Численні проекти українців зібрали мільйони \$ USA на іноземних краудфандингових майданчиках. Проте такі чинники, як низький рівень доходів українців, недосконалість банківського обслуговування та ринку платіжних карток, незначний рівень довіри населення до краудфандингу та тінізація фінансового сектору стримують розвиток краудфандингової діяльності в Україні. Саме тому першочерговим завданням держави має стати забезпечення створення сприятливого законодавчого поля та популяризація цього фінансового інструмента серед населення з метою зміцнення довіри до нього.

Література

1. Howe, J. The Rise of Crowdsourcing [Electronic resource] / J. Howe // Wired. – 2006. – Available at: <http://archive.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>.
2. Петрушенко, Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] / Ю. М. Петрушенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_19.
3. Кузьмін, О. С. Краудфандинг: сутність, значення та типологія [Електронний ресурс] / О. С. Кузьмін, О. С. Скибінський, О. З. Уголькова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 2. – С. 170–180. – Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2016/2/170-180>.
4. Reward-based crowdfunding transaction value in Europe (excluding the UK) from 2012 to 2015 (in million euros) [Electronic resource]. – Available at: <https://www.statista.com/statistics/412439/europe-alternative-finance-transaction-value-reward-crowdfunding/>
5. Lake, R. Angel Investing vs. Crowdfunding: How to Raise Money for Your Startup? [Electronic resource] / Rebecca Lake // Investopedia. – 2016. – Available at: <http://www.investopedia.com/articles/angel-investing-vs-crowdfunding-how-raise-money-your-startup.asp>.
6. European Early Stage Market Statistics 2015 [Electronic resource] / The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players. – 2016. – May. – 20 p. – Available at: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2016/06/Early-Stage-Market-Statistics-2015.pdf>.
7. 2015 European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising, Investments & Divestments [Electronic resource]. – 76 p. – Available at: <https://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>.
8. Носик, А. Пять правил краудфандинга [Электронный ресурс] / А. Носик // Besttoday. – 2011. – Режим доступа: <http://www.besttoday.ru/read/1464.html>.
9. Crowdfunding. Highlights United States [Electronic resource]. – Available at: <https://www.statista.com/outlook/335/109/crowdfunding/united-states#market-transactionValue>.
10. Paes, M. Les 100 Chiffres-Clés Du Crowdfunding [Electronic resource] / M. Paes. – Available at: <http://www.michaelpaes.com/statistiques-crowdfunding/>

11. Вайле, Ж.–Б. Обзор рынка акционерного Краудфандинга во Франции [Электронный ресурс] / Жан–Батист Вайле. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/obzor_rynka_akcionernogo_kraudinvestinga_vo_francii.
12. Обзор рынка акционерного Краудфандинга в Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/obzor_rynka_akcionernogo_kraudfandinga_v_germanii.
13. Лумо [Electronic resource]. – Available at: <http://lymo.fr/>
14. Итоги пятилетки: Crowdfunding.de публикует отчет о состоянии Краудинвестинговой индустрии в Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/itogi_pyatiletki_crowdfundingde_publikuet_otchet_o_sostoyanii_kraudinvestingovoi_industrii_v_germanii?link=themelist.
15. L'hyper croissance du crowdfunding [Electronic resource]. – Available at: <http://www.bsi-economics.org/513-hypercroissance-crowdfunding>.
16. Baromètre de l'année 2014 Crowdfunding France [Electronic resource]. – Available at: http://financeparticipative.org/wp-content/uploads/2015/02/Barometre_annee_2014_v2.pdf.
17. Sondage exclusif Les Français, leurs entrepreneurs et le crowdfunding. – [Electronic resource]. – Available at: http://www.experts-comptables.fr/sites/default/files/asset/document/sondage_think_-_sde_paris_2015_v4.pdf.
18. Crowdfunding Statistics [Electronic resource]. – Available at: <https://www.fundable.com/crowdfunding101/crowdfunding-statistics>.
19. European crowdfunding network [Electronic resource]. – Available at: <http://eurocrowd.org/>

Стаття надійшла до редакції 24.07.2017

©Фещур Р. В., Кузьмін О.
Є., Скибінський О. С., Уголькова О. З.

References

1. Howe J. (2006) *The Rise of Crowdsourcing*. Available at: <http://archive.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>
2. Petrusenko, Yu. M. (2014) Crowdfundynh yak innovatsiinyi instrument finansuvannia proektiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku. *Marketynh I menedzhment innovatsiï*, 1, 172–182.
3. Kuzmin, O. Ye., Skybinskyi, O. S., & Uholkova, O. Z. (2016). Kraudfandynh: sutnist, znachennia, typolohiia. *Marketynh i menedzhment innovatsiï*, 2, 170–180.
4. *Reward-based crowdfunding transaction value in Europe (excluding the UK) from 2012 to 2015 (in million euros)*. Available at: <https://www.statista.com/statistics/412439/europe-alternative-finance-transaction-value-reward-crowdfunding/>
5. Lake, R. *Angel Investing vs. Crowdfunding: How to Raise Money for Your Startup?* (2016). Available at: <http://www.investopedia.com/articles/investing/010416/angel-investing-vs-crowdfunding-how-raise-money-your-startup.asp>
6. *European Early Stage Market Statistics 2015*. (2016, May). Available at: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2016/06/Early-Stage-Market-Statistics-2015.pdf>
7. *2015 European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising, Investments & Divestments*. Available at: <https://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>
8. Nosik, A. (2011). *Piat pravil kraudfandinga*. Available at: <http://www.besttoday.ru/read/1464.html>
9. *Crowdfunding. Highlights United States*. Available at: <https://www.statista.com/outlook/335/109/crowdfunding/united-states#market-transactionValue>
10. *Paes, M. Les 100 Chiffres–Clés Du Crowdfunding*. Available at: <http://www.michaelpaes.com/statistiques-crowdfunding/>
11. Vaile, Zh.–B. *Obzor rynku aktstionernogo kraudfandinga v Ukraine*. Available at: http://crowdsourcing.ru/article/obzor_rynka_akcionernogo_kraudinvestinga_vo_francii
12. *Obzor rynku aktsionernogo kraudfandinha v Germanii*. Available at: http://crowdsourcing.ru/article/obzor_rynka_akcionernogo_kraudfandinga_v_germanii
13. *Lymo*. Available at: <http://lymo.fr/>
14. *Itoги piatiletki. Crowdfunding.de publikuet otchet o sostoianii kraudinvestingovoi industrii v Germanii*. Available at: http://crowdsourcing.ru/article/itogi_pyatiletki_crowdfundingde_publikuet_otchet_o_sostoyanii_kraudinvestingovoi_industrii_v_germanii?link=themelist
15. *L'hyper croissance du crowdfunding*. Available at: <http://www.bsi-economics.org/513-hypercroissance-crowdfunding>
16. *Baromètre de l'année 2014 Crowdfunding France*. Available at: http://financeparticipative.org/wp-content/uploads/2015/02/Barometre_annee_2014_v2.pdf
17. *Sondage exclusif Les Français, leurs entrepreneurs et le crowdfunding*. Available at: http://www.experts-comptables.fr/sites/default/files/asset/document/sondage_think_-_sde_paris_2015_v4.pdf
18. *Crowdfunding Statistics*. Available at: <https://www.fundable.com/crowdfunding101/crowdfunding-statistics>
19. *European crowdfunding network*. Available at: <http://eurocrowd.org/>

Received 24.07.2017

©Feshchur R., Kuzmin O.,
Skybinskyi O., Ugol'kova O.