

## ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ ДЛЯ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ FINANCIAL INNOVATION TO SUPPORT ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

УДК 338.58.44.014

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.45-7>

**Вареник І.В.**

к.е.н., старший викладач  
кафедри економіки та управління  
Шосткинський інститут  
Сумського державного університету

**Руденко Т.В.**

студент  
Шосткинський інститут  
Сумського державного університету

**Varenik Irina**

Shostka Institute  
Sumy State University

**Rudenko Tatiana**

Shostka Institute  
Sumy State University

У статті розглянуто інноваційні джерела фінансування підприємництва в Україні. Узагальнено сутність та переваги краудфандингу як інноваційного інструмента фінансування нових проектів. Проаналізовано основні тенденції фінансової підтримки підприємництва в сучасних умовах. Наведено наявні проблеми фінансування розвитку малого та середнього підприємництва, проблеми його функціонування, що визначаються дієвим розвитком економіки країни та перспективами інтеграції у світовий економічний простір. Вказано на необхідність застосування інноваційних методів фінансування підприємництва, таких як краудсорсинг та краудфандинг, задля його активної підтримки суспільством. Показано етапи становлення, визначено сутність краудфандингу. Подано класифікацію краудфандингу з позиції цілей та видів. Переглянуто найбільш успішні платформи краудфандингу. Передумовою активізації запровадження фінансових інновацій вважається належне інституційне забезпечення цього процесу з урахуванням європейського досвіду.

**Ключові слова:** краудфандинг, фінансовий інструмент, краудсорсинг, інновації, венчурне фінансування, підприємництво.

В статье рассмотрены инновационные источники финансирования предпринима-

тельства в Украине. Обобщены сущность и преимущества краудфандинга как инновационного инструмента финансирования новых проектов. Проанализированы основные тенденции финансовой поддержки предпринимательства в современных условиях. Приведены существующие проблемы финансирования развития малого и среднего предпринимательства, проблемы его функционирования, которые определяются действующим развитием экономики страны и перспективами интеграции в мировое экономическое пространство. Указано на необходимость применения инновационных методов финансирования предпринимательства, таких как краудсорсинг и краудфандинг, с целью его активной поддержки обществом. Показаны этапы становления, определена сущность краудфандинга. Предоставлена классификация краудфандинга с позиции целей и видов. Перечислены наиболее успешные платформы краудфандинга. Предпосылкой активизации внедрения финансовых инноваций считается должное институциональное обеспечение этого процесса с учетом европейского опыта.

**Ключевые слова:** краудфандинг, финансовый инструмент, краудсорсинг, инновации, венчурное финансирование, предпринимательство.

*The article considers innovative sources of entrepreneurship financing in Ukraine. The main tendencies of financial support of entrepreneurship in modern conditions are analyzed. The existing problems of financing the development of small and medium-sized enterprises, the problems of its functioning, which are determined by the effective development of the economy of the country. The necessity to apply innovative methods of financing entrepreneurship such as crowdsourcing and crowdfunding in order to actively support it by the society. The stages of formation and the essence of crowdfunding are shown. The classification of crowdfunding in terms of goals and types is presented. The most successful crowdfunding platforms are listed. The prerequisites for intensifying the introduction of financial innovation are the proper institutional support for this process, taking into account the European experience crowdfunding has proven to be a tool for financing and stimulating innovation. Although it is still a phenomenon in several developed countries, developing countries can quickly adopt it. The foundation for crowdfunding has already been created - over 80% of Internet users regularly interact on social networks and are easily informed about an interesting business project. Crowdfunding is a promising way for SMEs to raise funds. At the same time, with the intensification of the processes of decentralization in the domestic financial system, crowdfunding can become promising for local authorities in financing projects in which the public is most interested. Modern communication Internet technologies, which have contributed to the widespread development of the network economy, contribute to the significant socialization of the financial market, make it more accessible to a wide range of investors, facilitating the development of alternative investment and lending technologies. As a result, this type of financing of new economic projects is advisable to apply in modern conditions of the formation and development of entrepreneurship. The use of crowdfunding in the future will help to increase the level of financing of projects and thereby stimulate the development of entrepreneurship in Ukraine.*

**Key words:** crowdfunding, financial instrument, crowdsourcing, innovation, venture financing, entrepreneurship.

**Постановка проблеми.** Останніми роками у світі стали приділяти більш пильну увагу питанням підтримки розвитку підприємницького середовища як складової фінансово-економічної системи. Наука, технології та інновації, як засвідчує історичний досвід, завжди були вирішальним чинником розвитку суспільства. За останні десятиліття високорозвинені країни значно активізували інноваційний процес, який увесь час удосконалюється, прискорюється, стає масштабнішим. Інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги, допомагає зміцненню їх ринкових позицій, тому сприяє економічному піднесенню та процвітанню тих держав, що підтримують розвиток інноваційного підприємництва у своїй країні. Саме тому

ці проблеми є досить актуальними в Україні, що обумовлене переходом країни на нові політичні й економічні відносини з країнами Європейського Союзу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням інноваційних джерел фінансування підприємництва, дослідженням застосування краудсорсингу та краудфандингу займалися вчені, як вітчизняні, так і закордонні. Проте досі не існує єдиного підходу до визначення цих понять. Так, Дж. Ахлерс визначає краудфандинг як форму збирання коштів фізичною особою або групою осіб шляхом добровільного пожертвування зазвичай (вкрай) малих сум на підтримку певної мети [3]. Група вчених на чолі з А. Орданіні характеризують його як особисту ініціативу, розпочату для того, щоби зібрати гроші для нового проекту,

запропонованого кимось, що здійснюється шляхом невеликих і середніх за розміром інвестицій групи зацікавлених осіб [3]. Б. Рубінтон [2] зазначає, що краудфандинг – це процес, у якому одна сторона залучає кошти для фінансування проекту, запитуючи й отримуючи невеликі внески від великої кількості зацікавлених людей в обмін на надання певної ціннісної форми цим людям. Д. Гусева та Н. Малихін вважають краудфандинг колективним внеском людей, які використовують свої ресурси для підтримки проектів, ініційованих іншими людьми та організаціями. У сучасному світі цей процес відбувається з використанням Інтернету [3]. В. Тегін та Б. Усманов дають таке визначення: краудфандинг – це колективне співробітництво, засноване на довірі тих, хто об'єднує свої фінансові чи інші ресурси через Інтернет, щоби підтримати проекти, розпочаті за ініціативою інших людей (організацій) [4]. Узагальнене визначення у своїй роботі надає Н. Ларіонов. Він визначає краудфандинг як інструмент колективного фінансування конкретних проектів, цілей (культурних, соціальних, благодійних, комерційних, виробничо-технологічних) за допомогою перерозподілу фінансових ресурсів між широкою громадськістю та підприємцями, здійснюваного через Інтернет, безоплатно або в обмін на грошові чи негрошові винагороди [2; 3]. Між тим процеси глобалізації у світі та поширення концепції народного фінансування бізнес-проектів викликали потребу узгодження та уніфікації інноваційних вимог, що застосовуються у фінансово-економічній системі.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування сутності краудфандингу як фінансового інструмента підтримки розвитку підприємництва. Основна мета створення й існування колективного фінансування полягає в потребі залучення фінансових ресурсів для реалізації будь-якої ідеї чи проекту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головним завданням перетворення України на заможну європейську державу є створення високих стандартів розвитку економічної системи, фінансової підтримки розвитку підприємництва та інших галузей, а також підвищення рівня життя населення. Як інноваційний засіб фінансової підтримки бізнес-проектів краудфандинг зарекомендував себе інструментом фінансування й стимулювання інновацій. Хоча він все ще залишається феноменом розвинених країн, країни, що розвиваються, можуть швидко взяти його на озброєння. Фундамент для розвитку краудфандингу вже створено, адже більше 80% інтернет-користувачів регулярно спілкуються в соціальних мережах, отже, їх легко проінформувати про цікавий бізнес-проект. Це величезна потенційна база навіть з урахуванням того, що 65% населення світу (4,6 млрд. осіб), все ще не мають доступу до Інтернету. Дати імпульс для розвитку колективного фінан-

сування бізнесів може уряд, прийнявши закони, які будуть регулювати краудфандинг як окремий вид діяльності, щоби позбавити дрібні бізнеси від юридичних складнощів з оподаткуванням [4].

Встановлено, що краудфандинг є інструментом фінансування проектів шляхом відкритого заклику на основі матеріальної чи моральної зацікавленості потенційних спонсорів. Здійснено SWOT-аналіз краудфандингу, розкрито типи його бізнес-моделей. Запропоновано критерії рівня розвиненості краудфандингу, такі як ступінь розвитку інформаційного забезпечення, рівень активності, диверсифікованість типів платформ, взаємодія платформ з банківським сектором, рівень поінформованості суспільства, рівень державного регулювання. Досліджено державну регуляторну політику щодо краудфандингу в різних країнах, запропоновано його фінансове регулювання в Україні. Встановлено, що в умовах дефіциту фінансових ресурсів краудфандинг є перспективним для залучення коштів підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні [2].

Як один з подібних інструментів краудфандинг стане, як вважається, ультимативним посередником між компаніями та домогосподарствами [2]. Фактично краудфандинг є інститутом для привнесення певної демократії у світ фінансових операцій. У подальшому теорія краудсорсингу й краудфандингу була підхоплена представниками управлінського та економічного підходів [4].

Згідно з оцінками Світового банку інвестиції через модель краудфандингу до 2025 року складуть близько 96 млрд. дол., що майже вдвічі більше, ніж світовий ринок венчурного фінансування у 2012 році, і в 30 разів більше, ніж увесь ринок краудфандингу у 2012 році (2,7 млрд. дол.). Половина ринку краудфандингу виявиться в Китаї, а саме 46-50 млрд. дол.

Цей новаторський фінансовий інструмент походить від краудсорсингу [3]. Щодо підприємця його сутність може бути виражена таким чином: відкритий заклик, який здійснюється переважно через Інтернет, з надання фінансових ресурсів у вигляді пожертвувань або в обмін на винагороду та/або право прийняття рішень [3]. Щодо інвесторів, цей інструмент можна описати як «спосіб географічно розрізаних людей («натовпу») знайти і інвестувати через Інтернет підприємства, в розвитку яких вони так чи інакше зацікавлені» [5]. Слід відзначити, що більшість краудфандинг-кампаній так чи інакше спрямована на нові компанії та стартапи [3], тобто на сектор, який нині майже повністю позбавлений банківського та іншого фінансування й асоціюється перш за все з високими ризиками [5].

Особливу роль в процесі фінансування інновацій через інститут краудфандингу відіграють саме інвестори, яких щодо саме інвестиційно-інноваційного розвитку можна розділити на такі типи.

1) Традиційні інвестори венчурного ринку. До них належать бізнес-янгели, венчурні фонди, акселератори (найбільш поширені як форма підтримки IT-стартапів, тобто проектів в галузі сучасних технологій та комунікацій), F&F («friends&family», тобто друзі, члени сім'ї, родичі та знайомі, тобто непрофесійні інвестори, що дають фінансові кошти на ранню стадію проектів через довіру або з огляду на потенційну прибутковість, або в благодійних цілях).

2) Нові групи інвесторів. До них належать інвестори в ризикові інструменти фондового та валютного ринку, а саме інвестиційні брокери, пайові інвестиційні фонди, непрофесійні інвестори.

Першим і кінцевим учасником краудфандингового механізму є емітент (інноватор). У цьому статусі може бути окрема особа, якій, наприклад, потрібна яка-небудь благодійна допомога, індивідуальний підприємець або невеликий колектив розробників будь-якої інноваційної ідеї, а також юридична особа, тобто представник малого або середнього бізнесу. Як правило, всі ініціатори проектів потребують фінансування на ранніх стадіях розвитку свого, часом незвичайного бізнесу або просування новаторського продукту. При цьому можливості залучення традиційних джерел фінансування, тобто банківських кредитів, грантової допомоги, венчурного капіталу, немає з огляду на цілий комплекс причин, таких як високі ризики, низька платоспроможність, відсутність гарантій та поручителів. Посередник, в ролі якого виступають спеціалізовані медіатори крауд-фінансування, є фінансовим порталом, тобто інтернет-платформою, яка виконує роль фінансових та інформаційних посередників, здійснюючи сполучну функцію між ініціаторами інноваційного проекту та інвесторами. Для української системи бізнесу така політика є досить актуальною. Так, до основних задач організації розвитку спеціалізованих платформ в Україні варто віднести такі.

1) Пошук і робота з інвесторами. Обмежена кількість венчурних інвесторів на ринку, для яких треба знайти об'єктивні стимули залучення до платформи у вигляді якісних проектів та інших інвесторів та інших стимулів, а також ефективних способів роботи професійних інвесторів з непрофесійними інвесторами, щодо управління очікуваннями останніх і рівнем відповідальності перед ними.

2) Пошук і відбір інноваційних проектів. Необхідно мати стійкі стосунки з усією екосистемою ринку венчурних проектів (акселератори, інкубатори, фонди, технопарки, університети, інститути розвитку), щоби залучати великий потік якісних проектів, а також ефективну систему відсіву та відбору проектів.

На основі аналізу діяльності наявних у світі краудфандингових платформ можна виділити кілька типів краудфандингу. Краудфандингові

платформи можуть належати до однієї з двох великих моделей, а саме негрошової («non-financial crowdfunding») і грошової («financial crowdfunding»), або поєднувати характеристики обох. У першій спонсор не отримує грошовий дохід від своїх інвестицій. Друга повністю націлена на отримання фінансової вигоди. Всередині кожної моделі можна виділити декілька типів. До негрошової моделі належать такі типи, як благодійний краудфандинг на основі пожертвувань та класичний краудфандинг на основі нагородження [5].

У благодійному безкорисливому краудфандингу («donation-based crowdfunding») спонсорство не припускає отримання грошової або негрошової нагороди. Основним спонукальним чинником для спонсорів у цьому типі краудфандингу є можливість взяти участь у розробленні та реалізації проекту, що має моральну цінність для спонсора. Цей тип передбачає відсутність будь-якої нагороди за спонсорство. Найчастіше до нього вдаються благодійні та соціально значущі проекти.

Класичний бонусний краудфандинг («reward-based crowdfunding») передбачає, що підприємець за рахунок виручених від попереднього продажу продукту або послуги грошей організовує власний бізнес без залучення додаткового акціонерного або позикового капіталу. Подібний тип краудфандингу вкрай поширений. Він знайшов застосування в галузях кіновиробництва, розроблення вільного програмного забезпечення, досліджень і наукових відкриттів, а також цивільних і соціальних проектів. Відмінною особливістю цього типу краудфандингу є те, що в обмін на свою допомогу спонсор отримує матеріальну або нематеріальну нагороду. Прикладом може служити згадка імені спонсора в титрах фільму, брендований мерчандайзинг, можливість зустрітися з авторами проекту або відвідати спеціальні заходи, пов'язані із запуском проекту. Зазвичай набір нагород варіюється від проекту до проекту, а їх розмір залежить від суми внесених спонсором коштів. Дуже часто в цьому типі краудфандингу у формі нагородження виступають продукти або послуги, які будуть надані в результаті проведення кампанії. У цьому разі має сенс ідентифікувати їх як попередній продаж. Однак разом з цими нагородами в компанії можуть бути присутніми нематеріальні нагороди з перерахованих вище. Саме тому попередній продаж не виокремлюється в окремий підтип.

До фінансової моделі віднесені акціонерний краудфандинг (краудінвестинг) і кредитний краудфандинг (краудлендинг, або p2p-кредитування). Акціонерний краудфандинг, або краудінвестинг («equity-based crowdfunding»), заснований на тому, що спонсор отримує частку в бізнесі компанії, що зазвичай перебуває на найбільш ранній стадії розвитку. Краудінвестинг дає спонсорам можливість інвестувати невеликі суми в неопублічні компанії.

Успіх кампанії акціонерного краудфандингу часто пов'язують з тим, чи вийшло у авторів довести життєздатність ідеї свого бізнесу.

Здебільшого в краудінвестингу вкладення мають пасивний характер, тобто інвестори не отримують прав на активну участь у житті компанії. Іншими словами, хоча у інвесторів з'являється частка в акціонерному капіталі або прибутку компанії-емітента, вони не можуть вплинути на прийняті в компанії управлінських рішень.

Зростання обсягів краудлендингу переважно пов'язане з мікропозиками та кредитуванням малого й середнього бізнесу. Відзначається також значне зростання (на 232%) класичного краудфандингу («reward-based crowdfunding»).

У структурі світового ринку краудфандингу найбільше зростання відзначено у США та Європі, незважаючи на все більше залучення та поширення цього інструмента в інших країнах:

- американський ринок краудфандингу виріс на 105%, тобто до 1,6 млрд. дол.;
- обсяги європейського ринку зросли на 65%, тобто до 945 млн. дол.;
- інші ринки вирости в середньому на 125% [4].

Отже, європейський та північноамериканський ринки займають 95% світового ринку краудфандингу.

Сфера поширення краудфандингу досить різноманітна, однак дає змогу виділити пріоритетні напрями використання як у світі, так і в Україні. Перше місце посідає соціальна сфера (27,4%), також високою є частка бізнесу й приватного підприємства (16,9%), задля виробництва й просування фільмів та кіноіндустрії використовуються 11,9%, музика й звукопис мають 7,5%, в галузі енергетики та навколишнього середовища застосовуються 5,9%, мода має 5,5%, мистецтво загалом – 4,8%, інформаційні та комунікаційні технології – 4,8%, журналістика, книги, фото, видавництво – 3,5%, наука й техніка – 3,2%. Сумарно на проекти в галузі науки й техніки, а також інформаційні технології (саме ці напрями сприяють інноваційному розвитку) приходиться близько 8% усіх проектів у системі краудфандингу, тобто поки що ця галузь посідає 4 місце.

#### Висновки з проведеного дослідження.

Можна констатувати, що в умовах дефіциту фінансових ресурсів, незважаючи на наявність ризику банкрутства ініціаторів проектів, краудфандинг є перспективним для залучення коштів підприємствами малого та середнього бізнесу. Водночас за активізації процесів децентралізації у вітчизняній фінансовій системі краудфандинг може стати перспективним для місцевих органів влади під час фінансування проектів, в яких найбільше зацікавлена громадськість. На тлі відсутності державного регулювання краудфандингу в Україні було б доцільно прийняти спеціальний закон «Про кра-

удфандинг» або передбачити відповідну статтю у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черваньов Д. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. Київ : Знання, 1999. 125 с.
2. Василенко А. Інноваційні методи фінансування інвестиційних проектів. *Інвестиції. Практика та досвід*. 2018. № 7. С. 34-41.
3. Іващенко А. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 34-39.
4. Ковтуненко К., Нестеренко О. Використання краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проектів *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 15. С. 14-20.
5. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. С. 5-23.
6. Панченко А. Про ефективність методів фінансування бізнес-проектів. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2017. № 7. С. 61-68.
7. Філіпенко А. Фінансові перспективи України. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 11-24.

#### REFERENCES:

1. Chervanov D. (1999) Menegment inovaciino-investicijnogo rozvitku pidpriemstv Ukrainy [Management of innovation and investment development of Ukrainian enterprises]. Kiev : Znannia.
2. Vasilenko A. (2017) Innovaciini metodi finansuvannainvesticiynih proektiv[Innovative methods of financing investment projects]. *Investisii praktika ta dosvid*, vol. 7, pp. 34-41.
3. Ivashenko A. (2016) Perspektivy rozvitku kraudfandingu yak instrument zaluchenia koshtiv dla pidpriemstv malogo ta seredniogo biznesu [Prospects for the development of crowdfunding in Ukraine as a tool for raising funds for small and medium-sized enterprises]. *Investisii praktika ta dosvid*, vol. 21, pp. 34-39.
4. Kovtunencko K., Nesterenko O. (2017) Viktoristania kraudfandingu yak instrument finansuvannia innovaciynih proektiv [Using crowdfunding as a tool for financing innovative projects]. *Investisii praktika ta dosvid*, vol. 15, pp. 14-20.
5. Mazaraki A. (2016) Dominanty institucionalnoi sistemy Ukrainy [Dominants of the institutional modernization of Ukraine's financial system]. *Visnik Kiivskogo nacionalnogo universitetu*, vol. 2, pp. 5-23.
6. Panchenko A. (2017) Pro efektyvnist finansuvannia biznes proektiv [On the effectiveness of methods of financing business projects]. *Visnik Kiivskogo nacionalnogo universitetu*, vol. 7, pp. 61-68.
7. Filipenko A. (2015) Finansovi perspektyvy Ukraini [Financial prospects of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, vol. 6, pp. 11-24.