

## ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КРАУДФАНДИНГА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

© 2017 ОТЛИВАНСКАЯ Г. А.

УДК 338.42:330.322

Отливанская Г. А.

### Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины

Целью статьи является комплексное изучение возможностей и перспектив применения краудфандинга как инструмента финансирования инвестиционной деятельности предприятий Украины на основе анализа, обобщения и систематизации публикаций отечественных и зарубежных ученых, а также специалистов-практиков. В статье приведены статистические данные, характеризующие динамичное развитие краудфандинга в мире, рост интереса бизнеса к его применению. Охарактеризованы виды краудфандинга, а также определены признаки их выделения. Сформулированы основные характеристики краудфандинговых платформ для выбора платформы при реализации инвестиционного решения. Обобщены преимущества и недостатки краудфандинга как инструмента финансирования инвестиционной деятельности предприятия, а также обозначены перспективы его развития в Украине.

**Ключевые слова:** краудфандинг, краудфандинговая платформа, краудинвестинг, инвестиционная деятельность, предприятие, инструмент.

**Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 20.**

**Отливанская Галина Артуровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и корпоративного управления, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Кузнечная, 1, Одесса, 65029, Украина)

**E-mail:** gao-2003@ukr.net

УДК 338.42:330.322

UDC 338.42:330.322

### Отливанська Г. А. Перспективи та можливості застосування краудфандингу в інвестиційній діяльності підприємств України

Метою статті є комплексне вивчення перспектив і можливостей застосування краудфандингу як інструменту фінансування інвестиційної діяльності підприємств України на основі аналізу, узагальнення та систематизації публікацій вітчизняних і зарубіжних учених, а також фахівців-практиків. У статті наведено статистичні дані, що характеризують динамічний розвиток краудфандингу у світі, зростання інтересу бізнесу до його використання. Охарактеризовано види краудфандингу та визначено ознаки їх виділення. Сформульовано основні характеристики краудфандингових платформ щодо вибору платформи для реалізації інвестиційного рішення. Узагальнено переваги та недоліки краудфандингу як інструменту фінансування інвестиційної діяльності підприємства, а також окреслено перспективи його розвитку в Україні.

**Ключові слова:** краудфандинг, краудфандингова платформа, краудінвестинг, інвестиційна діяльність, підприємство, інструмент.

**Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 20.**

**Отливанська Галина Артурівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

**E-mail:** gao-2003@ukr.net

### Otlyvanska G. A. The Prospects and Possibilities for Using Crowdfunding in the Investment Activity of Ukrainian Enterprises

The aim of the article is a comprehensive study of the possibilities and prospects for using crowdfunding as an instrument for financing the investment activities of Ukrainian enterprises based on analysis, synthesis and systematization of publications of domestic and foreign scientists, as well as practitioners. The article presents statistical data characterizing the dynamic development of crowdfunding in the world, the growth of interest of business in its application. Types of crowdfunding are characterized, and also signs of their allocation are defined. The main characteristics of crowdfunding platforms are formulated for choosing a platform for implementing an investment solution. The advantages and disadvantages of crowdfunding as an instrument for financing the enterprise investment activity are summarized, and prospects for its development in Ukraine are outlined.

**Keywords:** crowdfunding, crowdfunding platform, crowdinvesting, investment activity, enterprise, instrument.

**Fig.: 1. Tbl.: 1. Bibl.: 20.**

**Otlyvanska Galyna A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Corporate Governance, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (1 Kovalska Str., Odessa, 65029, Ukraine)

**E-mail:** gao-2003@ukr.net

Современная практика инвестирования, как и все явления социально-экономической жизни общества, развивается под влиянием сети Интернет. В последние годы в мире широкое распространение получил такой инструмент финансирования, как краудфандинг [1]. Динамичное развитие краудфандинга обусловлено тем, что краудфандинг предоставляет предпринимателю одновременный доступ к широкому кругу потенциальных инвесторов и характе-

ризуется относительной, по сравнению с другими инвестиционными инструментами, дешевизной привлечения капитала.

Развитие краудфандинга в Украине находится на начальной стадии. Поэтому значительный интерес вызывает изучение краудфандинга с точки зрения возможностей его применения предприятиями Украины как инструмента финансирования инвестиционной деятельности.

В последние годы в литературе постсоветского пространства начали появляться публикации [2–6], рассматривающие феномен краудфандинга, его значение, преимущества и прочие вопросы. Однако на сегодняшний день дальнейшего исследования, развития и обобщения требуют различные аспекты теории и практики, связанные с определением возможностей и основных характеристик краудфандинга как инструмента финансирования инвестиционных решений предприятия.

Целью статьи является комплексное изучение возможностей и перспектив применения краудфандинга как инструмента финансирования инвестиционной деятельности предприятий Украины на основе анализа, обобщения и систематизации публикаций отечественных и зарубежных ученых, а также специалистов-практиков.

Краудфандинг – это инструмент, который формируется как альтернатива традиционным формам финансирования, помогая предпринимателям собрать средства для реализации своих идей. Краудфандинг (англ. crowdfunding, от crowd – «толпа» и funding – «финансирование») представляет собой способ привлечения капитала небольшими размерами от значительного круга лиц с целью финансирования нового проекта, используя специальные краудфандинговые платформы, соединяющие потенциальных инвесторов и предпринимателей [1; 7]. Нетрадиционными характеристиками краудфандинга, по сравнению с существующими инструментами финансирования, являются первостепенная роль интернет-ресурса и количество участников реализации проекта.

О популярности и перспективах развития краудфандинга говорят следующие цифры. Мировой объем финансирования с использованием краудфандинга вырос с 2,7 млрд \$ в 2012 году до 34,4 млрд \$ в 2015 году, то есть краудфандинг показал почти 13-кратное увеличение за четыре года. Ежегодно прирост по данному виду финансирования составлял более 200 % [1]. Самый динамичный рост в 2015 году показал Азиатский регион (210 %), который

занял второе место после Северной Америки по объему финансирования, далее следуют Европа и Северная Америка [1].

Наиболее активными категориями краудфандинга в 2014 году были [8] бизнес и предпринимательство – 41,3 %, социальные объекты – 18,9 %, фильмы и шоу – 12,3 %, недвижимость – 6,25%, музыка и ее запись – 4,54 %. Необходимо обратить внимание, что в 2012 году категория «бизнес и предпринимательство» занимала всего 16,9 % [9]. Следовательно, современные бизнес-структуры все более активно используют краудфандинг для финансирования своих проектов. Поэтому, говоря о краудфандинге как об актуальном инструменте финансирования инвестиционной деятельности предприятий, рассмотрим его виды, преимущества и недостатки.

Несмотря на «молодой возраст» краудфандинга, выделяют несколько его видов. Основными видами краудфандинга являются [4; 5; 10–13]: краудфандинг, основанный на безвозмездном дарении (Donation based crowdfunding); краудфандинг, основанный на вознаграждении (Reward-based crowdfunding); краудфандинг, основанный на кредитовании (Lending-based crowdfunding); краудфандинг, основанный на получении доли бизнеса (Equity-based crowdfunding). Кроме перечисленных видов, как отдельный его вид выделяют также краудфандинг, основанный на использовании модели роялти (Royalty-based crowdfunding) [10; 11], предусматривающей будущее распределение дохода или прибыли от реализации проекта между инвесторами и его основателем; гибридные модели краудфандинга (Hybrid based crowdfunding) [1; 10, с. 116], предполагающие комбинирование различных видов краудфандинга в одной модели финансирования.

Анализ существующих видов краудфандинга позволил сформулировать основные признаки их выделения. Таковыми признаками являются вид вклада, способ возврата капитала, мотивация для финансирования проекта (табл. 1).

Таблица 1

Характерные особенности по видам краудфандинга

Вид краудфандинга	Вид вклада	Способ возврата капитала	Мотивация для финансирования
1	2	3	4
Краудфандинг, основанный на безвозмездном дарении (Donation based crowdfunding)	Пожертвование	Нематериальные выгоды	Социальная мотивация
Краудфандинг, основанный на вознаграждении (Reward-based crowdfunding)	Пожертвование	Нематериальные выгоды и другие формы вознаграждения в виде продукции, скидок на продукцию и прочее	Сочетание социальной мотивации и желания получить вознаграждение
Краудфандинг, основанный на кредитовании (Lending-based crowdfunding)	Кредит	Возврат вложенных в проект средств с определенным процентом, в четко установленные сроки	Финансовая мотивация
Краудфандинг, основанный на получении доли бизнеса (Equity-based crowdfunding)	Инвестиция	Доход от владения частью бизнеса, нематериальные выгоды	Финансовая и социальная мотивация

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Краудфандинг, основанный на использовании модели роялти (Royalty-based crowdfunding)	Инвестиция	Доля прибыли либо дохода от финансируемого проекта	Финансовая мотивация
Краудфандинг, основанный на использовании гибридных моделей (Hybrid crowdfunding)	Инвестиция	Convertible note crowdfunding предполагает совмещение кредитного и долевого краудфандинга, когда финансирование по истечении срока займа обращается в права на долю в финансируемом бизнесе	Финансовая мотивация

Источник: сформировано автором на основе [4; 5; 10–13]

Также в современной литературе рассматривается такое понятие как краудинвестинг. Термин «краудинвестинг» используется для тех видов краудфандинга, которые предусматривают финансовый вид мотивации [12; 13]. К краудинвестингу относятся сделки, основанные на кре-

дитовании (Lending-based crowdfunding), получении доли в бизнесе (Equity-based crowdfunding), распределении будущего дохода или прибыли (Royalty-based crowdfunding).

На рис. 1 приведена структура мирового финансирования по видам краудфандинга в 2015 году.

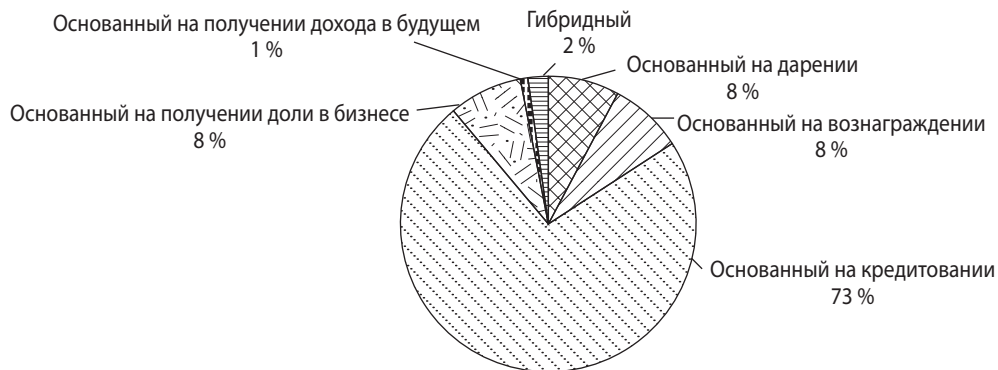


Рис. 1. Структура мирового краудфандинга по видам финансирования в 2015 году

Источник: сформировано автором на основе [1]

Данные рис. 1 наглядно демонстрируют, что в мире наиболее востребованным является краудинвестинг, так как суммарная доля сделок, предусматривающих финансовый вид мотивации, занимает более 80 %, с абсолютным преобладанием краудфандинга, основанного на кредитовании. При этом для финансирования проектов инвестиционной деятельности предприятия возможно применение всех видов краудфандинга.

Краудфандинг осуществляется при помощи специальных краудфандинговых платформ, которые выступают посредниками между субъектами, нуждающимися в финансировании (инициаторами какого-либо проекта), и их донорами или инвесторами.

Краудфандинговая платформа – интернет-ресурс, имеющий доменное имя, предназначенный для размещения информации, а также информационного, организационного и правового общения, в том числе для получения информации о проектах и предоставляемом вознаграждении [14].

С каждым годом количество краудфандинговых платформ стремительно растет. Согласно оценкам Давида Дрейка [15], в 2016 году количество краудфандинговых платформ, вероятно, достигнет отметки 2000. По состоянию на 2013 год их насчитывалось около 800, с двукратным

увеличением количества платформ с 2010 года [9]. Согласно данным, приведенным в публикациях [16; 17], мировыми лидерами по краудфандингу являются Gofundme, Kickstarter, Indiegogo. Эти платформы являются одними из первых в мире, среди тех, кто начал работу в данной сфере, имеют наибольший объем профинансированных сделок и количество участников. Кроме того, в сфере краудинвестинга, который набрал популярность позднее, лидером является Crowdfunder, предоставляющий не только возможность заключения сделки по краудфандингу, основанному на получении доли в бизнесе, кредитовании, но и гибридные сделки.

Анализ информации, предоставляемой на сайтах краудфандинговых платформ, а также в отчетах о развитии краудфандинга в Европе и мире, позволил выделить характеристики выбора наиболее эффективной краудфандинговой платформы для реализации инвестиционного решения. Базовыми характеристиками краудфандинговых платформ являются: объем привлеченного финансирования, количество успешных сделок, посещаемость платформы, используемая модель финансирования (вид краудфандинга) и размер платы, взимаемый с инициатора проекта.

Некоторые платформы предъявляют требования к своим участникам. Такими требованиями выступают

определенное гражданство либо юридический статус. Кроме того, для краудфандинга, основанного на получении доли в бизнесе, участниками могут выступать только аккредитованные инвесторы.

Также важными характеристиками краудфандинговой платформы являются период выведения собранных средств и способ финансирования. По способу финансирования выделяют фиксированный и гибкий [18]. При фиксированном способе сбора средств его инициатор получает собранные средства в том случае, если проект набрал всю требуемую сумму в установленные сроки. При гибком способе финансирования возможны различные варианты: либо платформа взимает повышенный процент с проектов, которые не набрали весь необходимый объем финансирования, либо применяются различные варианты, такие как финансирование проекта на различных стадиях его реализации, дофинансирование проекта и прочие схемы. Следовательно, уровень затрат на обслуживание привлеченного при помощи краудфандинга капитала зависит от размера сборов, который взимается краудфандинговой платформой, где размещен проект, степени достижения цели по сбору средств.

Подытоживая сказанное выше, отметим, что основными характеристиками выбора наиболее эффективной краудфандинговой платформы для реализации инвестиционного решения предприятия являются объем финансирования, привлеченного платформой, количество и процент успешных сделок, посещаемость платформы, используемая модель финансирования (вид краудфандинга), способ финансирования (гибкий или фиксированный), размер платы, взимаемый с инициатора проекта, соответствие предприятия требованиям, которые предъявляют платформы к своим участникам.

Изучив характерные черты краудфандинга как инструмента финансирования, который получает все большее распространение в мире, рассмотрим возможности его применения в Украине. Немногочисленные отечественные краудфандинговые платформы «Спільнокошт», «NA-STARTE», GoFundEd не получили достаточное развитие и ориентированы в основном на социальные, культурные и благотворительные проекты [14; 19], то есть краудинвестинг на сегодняшний день пока не нашел реализации в нашей стране. Уровень платы, взимаемой за размещение проекта на краудфандинговой платформе Украины, составляет 8–10 %, что значительно выше, чем за рубежом, где ее уровень варьируется от 3 до 5 % [14; 17–19]. Для размещения украинского проекта на зарубежных краудфандинговых платформах в большинстве случаев необходимо дополнительно сотрудничать с посредниками. Например, на Kickstarter, если инициатор сделки не является резидентом указанных на площадке стран, ему придется дополнительно заплатить посредникам за добавление проекта на площадку в пределах 2000 \$ и 1–3 % от кампании [18]. Существуют также весомые внутренние факторы, сдерживающие развитие краудфандинга в Украине [6], такие как: низкий уровень развития инфраструктуры, отсутствие интереса со стороны возможных вкладчиков, обусловленное низкой финансовой грамотностью населения и недостаточным уровнем личного дохода, также остаётся не пол-

ностью решенной проблема качественного доступа к сети Интернет на всей территории страны.

Кроме того, планируя краудфандинговую сделку, отечественные предприятия должны учитывать те характеристики краудфандинга, которые вызывают затруднения в ее реализации, а также несут определенные риски для них [2; 5–7; 10; 18; 20]:

- организация и реализация краудфандинговой сделки не является простым процессом, даже по сравнению с традиционными способами привлечения финансирования. Подготовка сделки является достаточно затратным и трудоемким процессом, который длится от нескольких месяцев до полугода. За это время снимается видео, готовятся медийные материалы, ведется общение с потенциальными инвесторами в краудфандинговые проекты и журналистами, составляется программа реализации проекта и финансовый план, максимально активизируется процесс разработки. Не все проекты, желающие получить финансирование на краудфандинговой платформе, получают такую возможность;
- отсутствие гарантии получения финансирования. Из общего количества представленных проектов лишь около половины собирают необходимый размер средств. Также, как уже было сказано ранее, не все платформы работают с гибким способом финансирования проекта, а это значит, что если проект не набрал всю заявленную сумму, собранные средства возвращаются донорам и не попадают к инициатору проекта;
- работа по продвижению проекта, размещенного на краудфандинговой платформе, и повышению интереса к нему со стороны потенциальных инвесторов требует значительных ресурсов (деньги и / или время) и квалификации. Для правильного представления проекта потенциальным донорам, инвесторам и конечным потребителям, способного обеспечить успешное взаимодействие с ними, достаточно важно, чтобы инициатор проекта обладал широким спектром знаний от маркетинга до пиара;
- риски ухудшения имиджа предприятия. Если успешно реализованные краудфандинговые сделки положительно влияют на имидж их инициатора, то, очевидно, что неудавшиеся проекты могут нанести ущерб его репутации и бизнесу;
- риски утраты авторства идеи, заложенной в проект. Если бизнес-идея, которая финансируется при помощи краудфандинговой сделки не защищена патентом или авторским правом, то ее с полной открытостью и предоставлением на широкое обозрение в сети Интернет могут перенять другие предприниматели, обладающие собственными ресурсами для вывода идеи на рынок в более короткие сроки, со всеми вытекающими последствиями;
- сложность определения эффективности реализации проекта. Например, важное значение



имеет обоснование грамотного размера и вида вознаграждения, которое должно не отпугивать, а привлекать и стимулировать потенциальных доноров, инвесторов и потребителей к вложению средств. Непродуманный размер вознаграждения и / или неучтенные затраты на их обеспечение могут привести к тому, что потребуются значительные ресурсы на выполнение своих обязательств, которые могут нанести существенные угрозы создаваемому бизнесу. В практике уже есть случаи, когда успешно профинансированные проекты несли убытки, равные или превышавшие объемы полученного финансирования, из-за неучтенных затрат по доставке вознаграждения донорам проекта и прочих неточностей.

Несмотря на перечисленные негативные факторы, краудфандинг обладает значительным потенциалом развития в Украине вследствие преимуществ, которые получает инициатор реализации проекта при краудфандинге, а именно [2; 5–7; 10; 18; 20]:

- возможность реализации проекта, не имеющего средств на финансирование. Использование краудфандинговой платформы инициатором реализации проекта предоставляет ему одновременный доступ к свободным средствам тысячи потенциальных финансовых доноров и инвесторов;
- осмысление идеи проекта с точки зрения его способности создать продукт, ценный для рынка, которое происходит благодаря интерактивной связи с потенциальными инвесторами и потребителями. Представление идеи проекта широким массам предоставляет отличную возможность проверить и улучшить проект. По мере того как потенциальные инвесторы начинают проявлять интерес и задавать вопросы, появляется возможность увидеть недостатки проекта до начала его реализации, устранить их и представить на рынок продукт, который в большей степени соответствует ожиданиям потенциальных потребителей;
- помощь в продвижении проекта через средства массовой информации (СМИ). Многие краудфандинговые платформы, после того как проект набрал определённый процент от необходимого объема финансирования (примерно 30–50 %), предлагают поддержку СМИ, обеспечивая ознакомление более широкой аудитории не только с конкретным проектом, но и с его инициатором, дополнительно рекламируя последний и продвигая бренд, привлекая новых клиентов и конечных потребителей. Также данная возможность позволяет направлять трафик на веб-сайт и другие ресурсы компании-инициатора проекта;
- способность централизовать и оптимизировать усилия по сбору средств. Создавая единый, всеобъемлющий профиль, в который направляются все потенциальные инвесторы, устраняется необходимость проведения работы с каждым из них в отдельности. Поэтому вместо дублирования усилий при подготовке документов, компиляции

связующих и ручного обновления каждого из них при необходимости обновления инициатор проекта представляет все изменения в Интернете в доступном формате, оставляя для себя больше времени на запуск проекта, а не на сбор средств;

- рост доверия со стороны потенциальных инвесторов, лояльности потребителей, имиджа предприятия. Приобретая опыт по успешной реализации краудфандинговых проектов, предприятия одновременно получают перечисленные преимущества, которые в комплексе могут обеспечить более легкое продвижение будущих проектов;
- оплата за пользование финансовыми ресурсами происходит в несколько этапов. Первоначально осуществляется оплата услуг краудфандинговой платформы, которая происходит после сбора средств на финансирование проекта. Затем, после реализации проекта, необходимо понести затраты на выполнения обязательств перед донорами и инвесторами проекта. Позитивным является тот факт, что данные затраты можно покрывать после того, как предприятие начало получать денежные потоки от реализации проекта.

**Выводы.** Сегодня краудфандинг является общепризнанным в мире инструментом, обладающим способностью обеспечить финансирование проектов не только для реализации социальных задач и бизнес-идей мелких предпринимателей, но и инновационных проектов более крупных субъектов предпринимательства. Бизнес-структуры во всем мире все более активно используют краудфандинг для финансирования. В 2012 году категория «бизнес и предпринимательство» занимала 16,9 % от общего объема сделок, а в 2014 году ее доля составила 41,3 %.

Краудфандинг в Украине находится на стадии становления. Существует множество внутренних факторов, а также характерных особенностей краудфандинга, которые сегодня препятствуют его бурному развитию в нашей стране. Немногочисленные отечественные краудфандинговые платформы ориентированы на решение социальных задач, а потенциал краудинвестинга не реализован. Однако, учитывая возможности, которые открывает применение краудфандинга, такие как: реализация проекта, не имеющего средств на финансирование; помощь в продвижении проекта через средства массовой информации; способность централизовать и оптимизировать усилия по сбору средств; рост доверия инвесторов, лояльности потребителей, имиджа предприятия; возможность оплаты за пользование финансовыми ресурсами после поступления положительных денежных потоков от реализации проекта, в ближайшем будущем краудфандинговые сделки могут стать одним из основных инструментов финансирования инновационных решений инвестиционной деятельности украинских предприятий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Massolution Crowdfunding Industry 2015 Report. URL: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

2. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки // Ефективна економіка. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>

3. Ценклер Н. И., Панько М. В., Огородник В. О., Макарович В. К. Краудфандинг в Украине: специфика учета. *Sustainable Development*. 2015. Vol. 3 (24). С. 38–42.

4. Киевич А. В., Койп А. Д. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта. *Экономика и банки*. 2016. № 1. С. 58–65.

5. Болдарук Д. Ю. Краудфандинг как новый источник финансирования инновационной деятельности в сельском хозяйстве // RJOAS. 2015. № 6 (42). URL: [https://rjoas.com/issue-2015-06/article\\_03.pdf](https://rjoas.com/issue-2015-06/article_03.pdf)

6. Аккерман К. Краудфандинг як фінансовий інструмент. URL: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/139.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm)

7. What-is-crowdfunding? URL: <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding-guide/what-is-crowdfunding>

8. Hoskins R. Leading Crowdfunding Research Industry Analyst Firm Forecasts \$34.4 Billion Global Industry Growth in 2015. URL: <https://crowdfundingpr.wordpress.com/tag/royalty-based/>

9. Crowdfunding Statistics and Trends. URL: <https://gogetfunding.com/blog/crowdfunding-statistics-and-trends-infographic/>

10. Vassallo W. *Crowdfunding for Sustainable Entrepreneurship and Innovation*. Chicago: IGI Global, 2016. 336 p.

11. Outlaw S. Which Type of Crowdfunding Is Best for You? URL: <https://www.entrepreneur.com/article/228524>

12. Классификация краудфандинга и краудинвестинга. URL: <https://startupum.ru/help/faq/17>

13. To Be One of the Crowd in Crowdfunding. URL: <http://theqnote.com/to-be-one-of-the-crowd-in-crowdfunding/>

14. Na-starte. URL: <http://na-starte.com/help/rules/pravilasite>

15. Drake D. 2,000 Global Crowdfunding Sites to Choose from by 2016: Top 5 Growth Indicators. URL: [http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-\\_b\\_8365266.html](http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-_b_8365266.html)

16. Burke J. Open capital review (part 1): crowdfunding & p2p lending. URL: <https://www.jamieburke.co.uk/open-capital-part-1-crowdfunding-p2p-lending>

17. Top 10 Crowdfunding Sites. URL: <http://crowdfunding.com>

18. Пасичник І. Де збирати гроші: Kickstarter vs Indiegogo. Особливості найпопулярніших краудфандингових майданчиків // Forbes Україна. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1398348-de-zbirati-groschi-kickstarter-vs-indiegogo>

19. Краудфандинг в Україні: сайти, отзови, регистрація. URL: <http://web-zarabotok.info/kraudfanding-v-ukraine/>

20. Crowdfunding. Advantages and disadvantages of crowdfunding. URL: <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-crowdfunding>

## REFERENCES

Akkerman, K. "Kraudfandynh yak finansovyi instrument" [Crowdfunding as a financial tool]. [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/139.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm)

Boldaruk, D. Yu. "Kraudfanding kak novyy istochnik finansirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti v selskom khozyaystve" [Crowdfunding as a new source of financing innovation in agriculture]. RJOAS. [https://rjoas.com/issue-2015-06/article\\_03.pdf](https://rjoas.com/issue-2015-06/article_03.pdf)

Burke, J. "Open capital review (part 1): crowdfunding & p2p lending" <https://www.jamieburke.co.uk/open-capital-part-1-crowdfunding-p2p-lending>

"Crowdfunding Statistics and Trends" <https://gogetfunding.com/blog/crowdfunding-statistics-and-trends-infographic/>

"Crowdfunding. Advantages and disadvantages of crowdfunding" <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-crowdfunding>

Drake, D. "2,000 Global Crowdfunding Sites to Choose from by 2016: Top 5 Growth Indicators" [http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-\\_b\\_8365266.html](http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-_b_8365266.html)

Hoskins, R. "Leading Crowdfunding Research Industry Analyst Firm Forecasts \$34.4 Billion Global Industry Growth in 2015" <https://crowdfundingpr.wordpress.com/tag/royalty-based/>

Kievich, A. V., and Koyop, A. D. "Kraudininvesting kak alternativnaya model finansirovaniya investitsionnogo proekta" [Crowdinvesting as an alternative model of financing of the investment project]. *Ekonomika i banki*, no. 1 (2016): 58-65.

"Klassifikatsiia kraudfandinga i kraudininvestinga" [The classification of crowd-funding and crowd-investing]. <https://startupum.ru/help/faq/17>

"Kraudfanding v Ukraine: sayty, otzyvy, registratsiya" [Crowdfunding in Ukraine: sites, reviews, check]. <http://web-zarabotok.info/kraudfanding-v-ukraine/>

"Massolution Crowdfunding Industry 2015 Report" <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

"Na-starte" <http://na-starte.com/help/rules/pravilasite>

Outlaw, S. "Which Type of Crowdfunding Is Best for You?" <https://www.entrepreneur.com/article/228524>

Pasychnik, I. "De zbyrati hroschi: Kickstarter vs Indiegogo. Osoblyvosti naipopuliarnishykh kraudfandynhovykh maidanchykyv" [Where to save money: Kickstarter vs Indiegogo. Features the most popular of crowdfunding sites]. *Forbes Ukraina*. <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1398348-de-zbirati-groschi-kickstarter-vs-indiegogo>

"To Be One of the Crowd in Crowdfunding" <http://theqnote.com/to-be-one-of-the-crowd-in-crowdfunding/>

Tsenkler, N. I. et al. "Kraudfanding v Ukraine: spetsyfika ucheta" [Crowdfunding in Ukraine: specificity of accounting]. *Sustainable Development* vol. 3 (24) (2015): 38-42.

"Top 10 Crowdfunding Sites" <http://crowdfunding.com>

Vassallo, W. *Crowdfunding for Sustainable Entrepreneurship and Innovation* Chicago: IGI Global, 2016.

Vasylchuk, I. P. "Kraudfandynh yak fenomen postindustrialnoi ekonomiky" [Crowdfunding as a phenomenon of the post-industrial economy]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>

"What-is-crowdfunding?" <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding-guide/what-is-crowdfunding>