

**SOURCES OF FINANCING OF INNOVATIVE BUSINESS  
IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF FOREIGN EXPERIENCE**

**ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ  
УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ**

**Mihai Natalia<sup>1</sup>**

DOI: [https://doi.org/10.30525/978-9934-571-78-7\\_12](https://doi.org/10.30525/978-9934-571-78-7_12)

**Abstract.** The research is devoted to the study of possible sources of financing of innovative business in Ukraine, taking into account foreign experience. The nature and characteristics of innovation business as a combination of technological, scientific, financial and commercial actions directed on commercialization of acquired knowledge and skills, acquired equipment and technologies are determined. It is indicated that at different stages of development of innovative business («sowing», startup, early growth, expansion) there are features of marketing, organizational, management, financial support. Sources of financing of innovative business in Ukraine today are the state budget funds, local budgets, funds of specialized state and municipal innovative financial and credit institutions, own or borrowed funds of innovation entities, funds (investments) of any individuals or legal entities. The establishment of the State Innovative Financial and Credit Institution (SIFC), the founder of which is the Cabinet of Ministers of Ukraine, is positive for the Ukrainian economy. The activity of this institution is aimed at attracting external and internal innovative and investment credit resources to finance domestic projects. One of the main investment tools used by SIFC is a consortium investment, which is a way to raise capital by creating joint ventures (companies) in the form of strategic alliances, consortia, cartels, syndicates, associations and the like. Consortium lending clearly shows the role of the state in the implementation of innovative projects. Assessment of the state of financing of innovative business in Ukraine showed that the largest share in the total amount have their own funds

---

<sup>1</sup> Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economics and Organization of Production,  
Pervomaik branch of Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Ukraine

of enterprises, and the smallest – the funds sent from the state budget. While abroad, the state provides strong legislative and financial support for the development of innovative business. The article describes in detail alternative sources of financing, such as venture financing, business incubators, business angels, crowdfunding. It is defined that the specified sources of financing in Ukraine are carried out mainly thanks to the international support. The main attention is devoted to the study of crowdfunding as a modern tool for financing innovative business and features of its development in Ukraine. It is indicated that crowdfunding can be Donation based crowdfunding, Reward-based crowdfunding, Lending-based crowdfunding and Equity-based crowdfunding. Among the advantages of crowdfunding are: reducing the role of financial intermediaries and independence from Bank lending; absence or low restrictions on entering the crowdfunding platform; promotion of the innovative project and its advertising through social networks; publicity and transparency of investing in specific ideas. The disadvantages of crowdfunding are that collective financing is at risk of fraud and loss of funds; lack of competence of individuals, lack of professional knowledge that can invest in an unknown product; difficulties in calculating the actual volume of investment in the project and the inability to predict the profit from the implementation of an innovative product. Modern practice shows that today in the world crowdfunding platforms are trusted more than other sources of financing, because it is a new level of business development where the consumer of the idea is always associated with the author of the project and can influence the final result. To ensure the development of crowdfunding in Ukraine, it is necessary to settle a large number of issues, namely the creation of a favorable legislative framework for the activities of crowdfunding platforms, the mechanism of taxation of income derived from crowdfunding activities, wide public awareness of the risks and benefits of crowdfunding investment innovative business.

### 1. Вступ

Еволюційні процеси становлення української держави як країни з ринковою економікою на сьогодні, в першу чергу, сформували усвідомлення суспільством того, що основою розвитку мають бути інновації та діяльність пов'язана із створенням організаційних, правових, економічних умов їх впровадження.

Зміни, що відбуваються у сучасному економічному середовищі вимагають від бізнесу швидкого реагування та адаптації на основі розробки інноваційних стратегій, створення інноваційної продукції чи прийняття інноваційних рішень. Проте, все це супроводжується значними ризиками і невизначеністю та стримує інноваційну активність суб'єктів підприємництва. При цьому, якщо в традиційному підприємстві ризик розглядається як негативна ситуація і його намагаються усунути або оминати будь-яким способом, то інноваційному підприємству характерні важко передбачувані ризики. Їх зменшення досягається за рахунок якісного планування досліджень і розробок, оптимізації маркетингових і патентних досліджень, забезпечення правової охорони створюваних результатів інтелектуальної діяльності вже на початкових стадіях інноваційного процесу. Всі ці дії, відповідно, вимагають значних фінансових вкладень та пошуку механізмів швидкої акумуляції грошових коштів з різних джерел.

Метою дослідження є вивчення сучасних джерел фінансування інноваційного бізнесу, в контексті вітчизняних реалій та закордонного досвіду, що сприятимуть розвитку інноваційного бізнесу і формуванню національної інноваційної системи.

Методологічну основу дослідження становлять загальнонаукові прийоми та методи. Зокрема, системний підхід, метод аналізу і синтезу, логічний та прогностичний.

Дослідження теми здійснювалося в наступній логічній послідовності: визначено сутність та особливості інноваційного бізнесу, проаналізовано джерела фінансування інноваційного бізнесу в Україні із вивченням закордонного досвіду, охарактеризовано краудфандинг як перспективний інструмент фінансування інноваційного бізнесу.

## **2. Сутність та особливості інноваційного бізнесу**

Основоположними для розуміння інноваційного бізнесу є наукові праці Й. Шумпетера, адже саме в них вперше підприємництво було пов'язане із нововведеннями, розвитком технологій та інтенсивним економічним зростанням.

За сучасним розумінням інноваційний бізнес – це сукупність технологічних, наукових, фінансових та комерційних дій, спрямованих на комерціалізацію отриманих знань, навичок, придбаного обладнання та технологій. В сукупності зазначені дії дозволяють покращити якість

продукції, що випускається, послуг, налагодити виробництво нових видів товарів. Також, інноваційний бізнес можна розглядати як вид комерційної діяльності, орієнтований переважно на отримання прибутку за рахунок створення і застосування техніко-технологічних нововведень та збільшення масштабів використання у всіх сферах народного господарства.

Суб'єктами інноваційного підприємництва є підприємства і організації, що здійснюють інноваційну діяльність.

До основних особливостей функціонування суб'єктів інноваційного бізнесу відносяться: тривалість циклу від зародження ідеї до комерціалізації проекту; підвищений ризик окупності проекту; різні стадії розвитку інноваційного процесу; велика кількість організаційних форм інноваційного бізнесу; необхідність високої якості та точності менеджменту.

Основними функціями інноваційного бізнесу науковці вважають: макси-мально швидке просування генерованих ідей від концепції до комерціалізації з мінімальними витратами ресурсів; створення каналів зв'язку із зовнішніми контрагентами з метою своєчасного забезпечення спеціалізованими знаннями; нівелювання перешкод у координації між інноваційними проектами та командою; синхронізація цілей на різних рівнях управління господарством з одночасним подоланням супротиву інноваціям; встановлення дисципліни для управління знаннями й забезпечення інформацією [10].

Велика кількість організаційних форм інноваційного бізнесу впливає на формування механізму його фінансування.

За способом організації інноваційного процесу можна виділити такі види інноваційного бізнесу:

- ієрархічна організація як внутрішньо фірмова система вертикальних комунікацій, влади і відповідальності, наказів і розпоряджень;
- внутрішня організація інноваційного процесу – інновація створюється і освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі їх взаємодії – внутрішні мережі;
- зовнішня організація на базі системи контрактів, при цьому певні стадії інноваційного процесу здійснюють незалежні організації;
- інноваційне підприємництво на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для реалізації інноваційного проекту створює дочірні венчурні фірми, які залучають додаткові зовнішні кошти.

Інноваційний бізнес у своєму розвитку проходить декілька стадій, які дещо відрізняються за організаційними, маркетинговими, управлінськими аспектами, а також за використанням джерел і форм фінансування:

- «посівна» – здійснюється на стадії формування фірми, коли наявна лише бізнес-ідея чи бізнес-проект, здійснюються маркетингові дослідження, НДДКР, формується команда;

- старт-ап – фірма вже створена, має дослідні зразки продукції (можливо запатентовані) та намагається організувати виробництво з виходом продукції на ринок інновацій;

- раннє зростання – стадія, на якій суб'єкт інноваційного бізнесу виробляє продукцію, реалізує її на ринку, хоча не має достатніх прибутків;

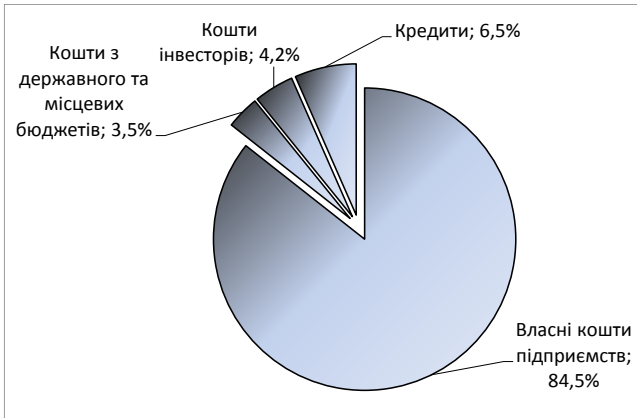
- розширення – фірма займає на ринку визначені позиції, стає прибутковою, але їй потрібні фінансові ресурси для розширення виробництва і збуту, здійснення додаткових маркетингових досліджень тощо.

У фінансуванні інноваційного бізнесу можуть приймати участь інноваційні підприємства (наукові організації, об'єкти інноваційної інфраструктури, фінансово-промислові групи); держава (в особі органів державної та муніципальної влади); спеціалізовані інноваційні фонди, фінансовий сектор (банки, інвестиційні та страхові компанії, недержавні пенсійні фонди); приватні особи.

На практиці в період становлення і розвитку інноваційного бізнесу у фінансуванні приймають участь суб'єкти різних рівнів, наприклад, вкладення коштів членами сім'ї, друзями, «бізнес-ангелами», кошти від венчурних фондів, прямого інвестування, вихід на фондовий ринок з емісією акцій та облігацій, якщо бізнес досягнув своєї зрілості.

### **3. Джерела фінансування інноваційного бізнесу**

Згідно українського законодавства джерелами фінансування інноваційного бізнесу можуть бути: кошти державного бюджету, кошти місцевих бюджетів, кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти (інвестиції) будь-яких фізичних чи юридичних осіб, інші джерела не заборонені законодавством [9]. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності відображена на рис. 1.



**Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2017 р.**

Фінансування інноваційного бізнесу, інноваційних проектів державою полягає у виділенні з державного бюджету та позабюджетних фондів на безповоротній основі грошових коштів на певні пріоритетні для країни наукові проекти (переважно фундаментальні та довгострокові прикладні дослідження). Як перевагу, можна вважати те, що не треба повертати інвестовані кошти, а недолік – такий вид фінансування здійснюється не часто. У 2017 році кошти на фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету отримали лише 8 підприємств, з місцевих бюджетів – 17. Загальний обсяг профінансованих коштів склав 322,9 млн. грн. [18]. Фінансування з місцевих бюджетів дає можливість розвиватися регіональним підприємствам та в цілому сприяє розвитку економіки регіону.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності в нашій державі створено Державну інноваційну фінансово-кредитну установу (ДІФКУ), її засновником є Кабінет Міністрів України та знаходиться у сфері управління Державного агентства України з інвестицій та інновацій. Діяльність ДІФКУ спрямовується на залучення зовнішніх і внутрішніх інвестиційних інноваційних і кредитних ресурсів для фінансування вітчизняних проектів. Ресурси для реалізації проектів можуть бути різними, починаючи від пошуку інвестора, надання дер-

жавних гарантій, фінансової підтримки суб'єктів господарювання, фінансування маркетингових та науково-технічних робіт, консорціумного кредитування.

Для того, щоб отримати фінансову допомогу суб'єкти інноваційної діяльності подають до ДІФКУ інноваційні проекти та всі необхідні супроводжуючі документи. ДІФКУ організовує на конкурсних засадах відбір пріоритетних інноваційних проектів для надання фінансової підтримки.

Одним з основних інструментів інвестування є консорціумне інвестування, яке являє собою спосіб залучення капіталу шляхом створення спільних підприємств (компаній) у вигляді стратегічних альянсів, консорціумів, картелів, синдикатів, асоціацій тощо. Консорціумне кредитування чітко показує роль держави в реалізації інноваційних проектів, що подаються до Державної інноваційної фінансово-кредитної установи. Створення кредитних консорціумів є важливим організаційно-економічним механізмом, який дозволяє розподіляти проектні ризики між інвесторами та державою. Члени консорціуму (інвестор та ДІФКУ) несуть солідарну відповідальність перед суб'єктами інноваційні проекти, яких інвестуються.

При відборі інноваційних проектів для консорціумного інвестування увага, в першу чергу, звертається на ті проекти, які спрямовані не тільки на отримання прибутку, а й на підвищення конкурентоспроможності суб'єкта інноваційного бізнесу. А також проект, повинен мати ще й регіональне значення в контексті підвищення добробуту населення (робочі місця, зростання доходу, соціальні послуги тощо) тієї місцевості, в якій реалізовується проект.

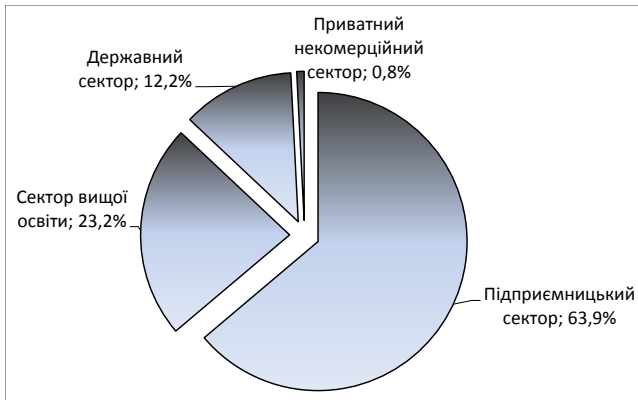
Із рис. 1 бачимо, що в структурі витрат на фінансування інноваційної діяльності в Україні державна частка є найменшою – 3,5%. Серед проблем, що перешкоджають розвитку інноваційного бізнесу в Україні науковці виокремлюють проблеми фінансового характеру, серед яких недостатня кількість державних замовлень наукових розробок, недостатнє фінансове стимулювання провідних наукових центрів та грантів, відсутність системи компенсації науково-дослідним установам витрат, пов'язаних із налагодженням інформаційного забезпечення, скасування статей 21 та 22 Закону України «Про інноваційну діяльність», які забезпечували відшкодування державою до 50% оподаткування та митного регулювання, невиконання нормативів бюджетного

фінансування (1,7% ВВП) [1; 2]. Частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП у 2017р. порівняно із 2016 роком зменшилася з 1,0% до 0,3%[18].

В той же час Європейські країни намагаються постійно нарощувати обсяги фінансування та державної підтримки інноваційних ініціатив, розуміючи їх позитивний вплив на добробут, подальший розвиток та місце у світовій спільноті. Так, якщо в період з 2002 по 2007 рік витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в Європейському союзі (ЄС) були відносно стабільними і складали в середньому 1,8% ВВП, то вже у 2016 році вони склали 2,03% ВВП, і згідно із стратегією розвитку до 2020 року планується збільшити інвестиції в дослідження та розробки до 3% ВВП. У Японії вказаний показник становить близько 4% [19].

Для порівняння наведемо структуру джерел фінансування інноваційної діяльності в країнах ЄС (рис. 2).

Державна підтримка науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт за кордоном традиційно поєднує пряме фінансування та непрямі ініціативи (зазвичай пов'язані з оподаткуванням). У 12 країнах ОЕСР переважають непрямі ініціативи: у Нідерландах, Австрії, Канаді та Японії частка непрямого фінансування складає понад 80%. Лідерами прямої підтримки науково-дослідних робіт є США (75%), Чехія (70%), Норвегія (60%).



**Рис. 2. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності в країнах ЄС [19]**



У складі основних методів прямого фінансування найбільш актуальні наступні: гранти для старт-апів та малого/середнього бізнесу – найбільш поширений вид фінансування, зазвичай надається без вимоги повернення (Аргентина, Ізраїль, США); механізми боргового фінансування – кредитні позики (Бельгія, Німеччина, Франція), гранти на основі їх повернення (Нова Зеландія), кредитні гарантії (Канада, США, Італія); мезанінне фінансування (Австрія, Швеція, Чехія); надання консалтингових, інформаційних послуг, технічна підтримка (США); ваучери на інновації – кредитні лінії для малого та середнього бізнесу, які використовуються з метою оплати консалтингових послуг, які надаються державними та громадськими організаціями (Австрія, Китай, Данія) [16].

При такому низькому рівні фінансування інноваційного бізнесу державою, позитивним моментом є те, що за Глобальним індексом інновацій (Global Innovation Index, GII) Україна у 2018 році піднялася на 7 позицій і зайняла 43 місце серед 126 країн (рис. 3) [5].

Як бачимо з рис.3 найбільш слабка ланка для нашої країни, що не дозволяє на повну силу забезпечувати розвиток країни на інноваційній основі – це державні інституції, зокрема відсутність політичної стабільності та безпеки ведення бізнесу, правова незахищеність та подолання неплатоспроможності.

Практична відсутність державної підтримки інновацій спонукає вітчизняний інноваційний бізнес залучати інвесторів, в тому числі і

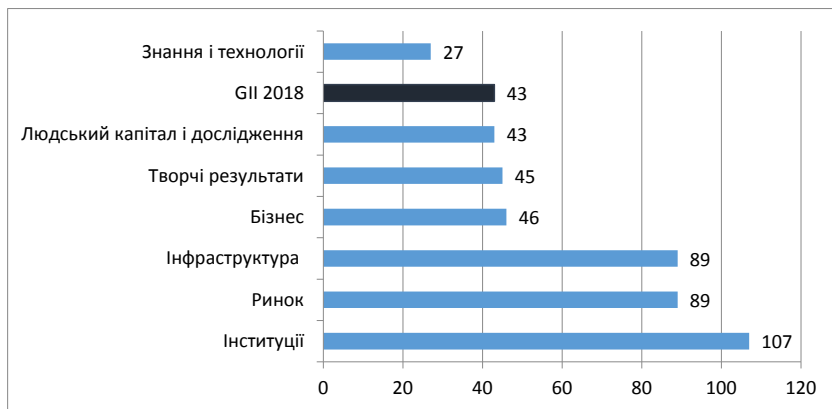


Рис. 3. Місце України за ГІІ 2018

закордонних. Кошти вітчизняних та закордонних інвесторів вкладені в розвиток інноваційного бізнесу в Україні у 2017 році склали 380,9 млн. грн. [18].

Необхідно зазначити, що іноземні інвестиції мають переважно довгостроковий і стратегічний характер. Проте іноземні інвестори при вкладенні коштів в інноваційні проекти повинні бути впевнені у довгостроковій безпеці та стабільності економіки. Події останніх років, а саме фінансова криза, військові дії на сході країни, падіння курсу національної валюти, нестабільність законодавства дещо знизили довіру до вітчизняного інноваційного бізнесу. Для порівняння, згідно даних державного комітету статистики України у 2014 році було здійснено іноземних інвестицій в інноваційну діяльність вітчизняних підприємств 138,7 млн. грн., у 2015 р. – 58,6 млн. грн., у 2016 р. – 23,4 млн. грн., а в 2017 р. – 107,8 млн. грн. [18]. До того ж, якщо у 2015 р. більшість іноземних інвестицій припадали на високотехнологічні сектори – разом 57%, то в 2017 р. 89,3% коштів іноземних інвесторів було спрямовано у середньонизькотехнологічний сектор за рахунок фінансування металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування. Також, якщо розглядати частку іноземних інвестицій у інновації у загальній сумі прямих іноземних інвестицій, що «зайшли» в Україну у 2017 році, то вона становить лише 0,25%. Це ще раз підтверджує, те що в нашій державі відсутні дієві механізми залучення іноземних інвестицій до фінансування інноваційного бізнесу.

Значну роль у світі в фінансуванні інноваційного бізнесу відіграють банки та інші фінансово-кредитні установи. Зважаючи на тривалий кризовий стан економіки нашої держави, наявним фінансово-кредитним установам досить важко спрямовувати свій потенціал на інвестиційну підтримку інноваційного бізнесу. З одного боку, банки зацікавлені в стабілізації економічної ситуації, яка є необхідною умовою їх ефективної діяльності, а з іншого – стабільність економічного розвитку залежить від ступеня стійкості і гнучкості банківської системи [3, с. 16].

Комерційні банки в кредитуванні інноваційного бізнесу можуть бути організаторами та фінансовими консультантами на стадії інвестиційного кредитування інноваційних проектів. Така практика успішно використовується за кордоном і є корисним досвідом для вітчизняних фінансово-кредитних установ, адже дозволяє в багатьох випадках уникнути юридичних, фінансових чи технічних ризиків.

Фінансовим консультантом може бути особа чи група осіб (працівники банку чи консалтингової фірми), які є спеціалістами у сфері інвестиційного кредитування.

Основними функціями фінансового консультанта є: загальний аналіз запропонованого об'єкта кредитування; аналіз документації, інформації про передбачувані умови виробництва, умови праці працівників, постачання ресурсів, збуту продукції та інше; побудова фінансової моделі проекту фінансування та складання фінансового плану, що буде включати аналіз можливостей використання та підготовку договорів із потенційним інвестором (зокрема, банком); вибір оптимальних шляхів кредитування; визначення фінансової структури та фінансової політики; аналіз ризиків інвестиційного кредитування, надання рекомендацій щодо страхування цих ризиків; підготовка юридичних угод із кредиторами і споживачами продукції [14].

В останні роки в Україні спостерігається слабка кредитна активність суб'єктів інноваційного бізнесу. Це зумовлено високою обліковою ставкою Національного банку України та відсутністю підтримки держави у вигляді знижених ставок за кредитами для підприємств, що здійснюють інновації. З огляду на зарубіжний досвід, держава має взяти на себе частину ризику при кредитуванні інноваційних проектів комерційними банками та дещо здешевити кредити за рахунок компенсації частини плати за нього.

На сьогодні фінансування інноваційних витрат суб'єктів інноваційного бізнесу в Україні за рахунок власних коштів залишається основним джерелом (84,5%) і здійснюється за рахунок внутрішніх (прибутку і амортизаційних відрахувань) та сформованих із зовнішніх джерел (статутний, додатковий, пайовий капітал, додаткова емісія акцій).

Фінансування інноваційних проектів за рахунок власних коштів суб'єктів інноваційного бізнесу має свої переваги і недоліки. Для діючих великих підприємств фінансування системних інноваційних проектів за рахунок власних коштів без залучення сторонніх учасників надає можливість спростити механізм прийняття управлінських рішень, уникнути витоків комерційної інформації, не витратити кошти на обслуговування боргів, підвищити фінансову стійкість за рахунок додатково сформованого прибутку з власного капіталу. Для суб'єктів малого бізнесу чи тих, які знаходяться на стадії становлення фінансування інновацій за рахунок власних коштів є вкрай складним та

ризикованим, тому вони намагаються залучити нетрадиційні джерела, зокрема венчурні інвестиції, бізнес-інкубатори, бізнес-ангели, краудфандинг.

Венчурне фінансування здійснюється у двох формах – шляхом придбання акцій нових фірм, або надання кредитів різних видів, з правом конверсії у акції та у декілька етапів: до стартове фінансування (є найбільш ризикованим, адже практично відсутня достовірна інформація щодо життєздатності проекту, що фінансується); стартове фінансування (має високий ступінь ризику, здійснюється розробка та випробовування нового виду продукції (технології); фінансування на початковій стадії розвитку компанії (пов'язаний з переходом компанії-інвестора до практичної діяльності по випуску продукції чи застосування технології); фінансування швидкого розвитку компанії (оснований на використанні венчурного капіталу для збільшення виробничих потужностей інноватора); вихід (відбувається публічне розміщення акцій компанії-інноватора та їх викуп).

Відмінність венчурного фінансування від банківського в тому, що не потрібно щорічних виплат з відсотками, застави. Крім того, інвестор не вимагає страхування ризиків та ще й допомагає корисними порадами і діловим досвідом з питань виробництва, фінансів, управління персоналом. Такими перевагами венчурного фінансування користуються галузі, що мають розгалужений внутрішній ринок збуту, не залежать від імпорту, а також новостворені фірми малого та середнього бізнесу [13].

Бізнес-інкубатор – це організація, що надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього бізнесу, які здійснюють свою діяльність з метою отримання фінансової самостійності [6]. Такі організаційні структури є на сьогодні необхідним елементом виникнення та функціонування суб'єктів інноваційного бізнесу, адже вони надають цілий комплекс послуг, що уможливають реалізацію інноваційних ідей. А саме: оренда приміщень; прокат наукового і технологічного устаткування на певний період; консультації з економічних та юридичних питань; фінансові послуги; експертиза інноваційних проектів (науково-технічна, екологічна, комерційна); інформаційне та рекламне забезпечення тощо.

За кордоном бізнес-інкубатори стали обов'язковим атрибутом ринкової інфраструктури та каталізатором економічних процесів. В Укра-

їні створення перших бізнес-інкубаторів відбулося завдяки міжнародній фінансовій допомозі. Так, наприкінці 90-х років Агентство міжнародного розвитку США (USAID) фінансувало виконання Програми розвитку бізнес-інкубаторів в Україні (BID).

І на сьогодні українські бізнес-інкубатори функціонують переважно завдяки фінансуванню міжнародних донорських організацій, приміщення їм надають служби працевлаштування населення при державних адміністраціях. З метою сприяння розвитку та врегулювання процесів бізнес-інкубації в Україні створено Українську асоціацію бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів.

Найбільш успішними бізнес-інкубаторами в нашій державі вважаються Eastlabs, iHUB, Happy Farm, GrowthUp, Wannabiz, Voomy IT-парк та Polyteco [6]. Організаційна структура зазначених бізнес-інкубаторів спрямована на якісні послуги суб'єктам інноваційного бізнесу та їх швидкий розвиток.

Бізнес-ангелами називають інвесторів (як фізичних, так і юридичних осіб), які вкладають в інноваційні проекти власні кошти (на відміну від венчурних інвесторів, які керують коштами третіх осіб) на тривалий термін (3-7 років) без застави та гарантій, за частку акцій підприємства. Їх особливістю є те, що кошти вкладаються на ранніх стадіях розвитку проекту – «посівній» або старт-ап. Як правило, бізнес-ангели намагаються максимально збільшити вартість компанії та по проходженню певного терміну, що був завчасно обговорений в угоді, продати свою частку в ній. При цьому отриманий інвестором прибуток значно перевищує вкладений капітал. В більшості випадків бізнес-ангели активно приймають участь в управлінні підприємством, допомагаючи власним досвідом у бізнесі та зв'язками.

В Україні фінансування інноваційного бізнесу за допомогою бізнес-ангелів не набуло свого розвитку та популярності через низку причин, а саме відсутності на державному рівні чітко регламентованих, спрощених та стимулюючих умов діяльності, політичну, економічну нестабільність, невизначеність та високий ризик втрати вкладених коштів.

На сучасному етапі, на думку автора, найбільш прийнятним джерелом фінансування інноваційного бізнесу в Україні та поширеним за кордоном є краудфандинг.

#### 4. Краудфандинг як сучасний інструмент фінансування інноваційного бізнесу

В останні роки в світі, у зв'язку з розвитком мережі Інтернет, глибоким проникненням інформаційних технологій у суспільне життя, підвищенням їх доступності та постійного вдосконалення, з'явилися нові форми швидкої аку-муляції коштів ґрунтовані не на державних гарантіях, а на громадській участі. До таких можна віднести саме краудфандинг (з англ. crowd – натовп, funding – фінансування).

У світовій економіці краудфандинг почав своє становлення ще у 50-х роках ХХ ст., проте найбільш активно став розвиватися з 2009 року, після кризи 2008-2009 рр. На сьогодні нараховується більш як 1250 краудфандингових платформ різної спрямованості, більшість з яких знаходиться в США – 30%, в Європі – 48%.

В Україні особливий інтерес до формування краудфандингових майданчиків з'явився в останні роки та зумовив появу у вітчизняній науковій спільноті значної кількості публікацій, присвячених можливості впровадження краудфандингу як альтернативного джерела фінансування інноваційного бізнесу. Серед українських науковців можна відзначити праці Єлісеєвої Л. [7], Марченко О. [12], Огородник Ю. [15], Попович Д. [17] та інших. Основні підходи до визначення сутності поняття краудфандинг відображені в табл. 1.

Виходячи з вищезазначеного, спільна сутність наведених визначень краудфандингу фактично зводиться до одностайної думки науковців про те, що це спільна добровільна участь людей у вирішенні суспільно значимих завдань через перерахування грошових коштів, за рахунок яких запускається та (або) підтримується певний проект. На думку автора, унікальність краудфандингу в тому, що завдяки Інтернет-технологіям є можливість швидко отримати інвестиції від великої кількості людей для підтримки проекту та забезпечити функціонування інноваційного бізнесу на початкових етапах.

В залежності від того, на яких умовах люди фінансують проекти можна виділити такі види краудфандингу:

– благодійність (або без винагороди) (Donation based crowdfunding) – люди, які фінансують об'єднують кошти на добровільній безповоротній основі для реалізації соціально значимих проектів, спрямовуючи кошти на лікування, реабілітацію, подолання стихійного лиха, віднов-

**Аналіз теоретичних підходів  
до визначення сутності категорії «краудфандинг»**

<b>Автор</b>	<b>Визначення категорії</b>
Слісєєва Л.В. [7]	Залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб
Попович Д.В., Назар Н.В., Савчин Н.В. [17]	Колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей або організацій
Марченко О. [12]	Новітня технологія залучення коштів великої кількості інвесторів – користувачів Інтернет, пов'язаних соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проектів
Корнух О.В. [11]	Засіб залучення коштів, за допомогою натовпу, що передбачає колективну співпрацю людей, які добровільно надають свої гроші або інші ресурси, як правило через Інтернет-платформи
Швієнбахер А., Ларралде Б. [21]	Відкритий конкурс, переважно через Інтернет, для збору фінансових ресурсів або у вигляді дарування чи в обмін на основі різних форм винагороди та / або підтримки правом голосу ініціатив, спрямованих на досягнення конкретних цілей
Огородник В.О. [15]	Діяльність юридичних, фізичних осіб або держави, спрямована на фінансування проекту задля досягнення цільових орієнтирів (фізичних та юридичних осіб, підприємств та галузей, міст та регіонів, країни) за участі значної кількості осіб
Жданова Д. [8]	Колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої грошові кошти або інші ресурси разом, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій

лення пам'яток архітектури тощо. При цьому ті, хто надає кошти нічого не очікує взамін від тих, хто кошти одержує;

– гроші в обмін на винагороду (або із фінансовою винагородою) (Reward-based crowdfunding) – ті, хто підтримує проект власними коштами фактично є замовником і першим споживачем того продукту чи послуги, яка буде результатом успішної реалізації проекту;

– крауд-кредитування (або народне кредитування) (lending-based crowdfunding) – лідер світового ринку краудфандингу. Схоже на банківське кредитування, тільки відмінність у тому, що замість одного позичальника автор проекту отримує кошти від великої кількості

людей у вигляді мікрокредитів під відсоток, що найчастіше визначається ним самим. Основною перевагою для кредиторів є більш високі прибутки і можливість надання позики у великій кількості галузей. До того ж особливістю крауд-кредитування є наявність чіткого графіка повернення позикового капіталу кредиторам.

– крауд-інвестинг (Equity-based crowdfunding) – передбачає отримання коштів в обмін на частку компанії. Інвестор отримує акції підприємства, дивіденди, право голосування на загальних зборах акціонерів.

Вивчення закордонного досвіду використання краудфандингу для фінансування інноваційного бізнесу дало можливість автору виділити його переваги та недоліки перед іншими видами фінансування. Серед переваг: зменшення ролі фінансових посередників та незалежність від банківського кредитування; відсутність або низькі обмеження входу на краудфандингову платформу; просування інноваційного проекту та його реклама через соціальні мережі; публічність та прозорість інвестування в конкретні ідеї. Недоліками краудфандингу є те, що колективне фінансування піддається ризику появи шахраїв та втрати коштів; недостатня компетентність окремих людей, відсутність професійних знань, які можуть інвестувати кошти в невідомий їм продукт; труднощі із розрахунком реальних обсягів інвестування в проект та неможливість передбачення прибутку від реалізації інноваційного продукту.

Як показує сучасна практика, сьогодні у світі краудфандинговим платформам довіряють більше, ніж іншим джерелам фінансування, адже це новий рівень розвитку бізнесу де споживач ідеї завжди пов'язаний з автором проекту і може впливати на кінцевий результат.

Серед закордонних краудфандингових платформ найбільш відомі Artist Share, Crowd Valley, IndieGogo, Joby, Kickstarter, Rocket Hub, Sponsume, Seedmatch, Start Some Good та інші.

Зокрема, Kickstarter – американська приватна комерційна компанія, одна з найперших і найбільших краудфандингових платформ, заснована у 2009 році. Сутність її роботи полягає в тому, що за допомогою сайту (Kickstarter.com) вона надає інструменти по збору коштів для суспільного фінансування творчих проектів, а саме: інноваційні продукти, кіно, музика, мистецтво, ігри, гаджети тощо. Автору ідеї необхідно зареєструватися, викласти презентацію свого проекту, вказати суму коштів необхідну для його реалізації. Залежно від суми спонсорської участі, всім інвесторам пропонується декілька видів винагороди, наприклад,



при внесенні 5 доларів ім'я спонсора буде вказане в титрах до фільму, при внесенні 10 доларів ім'я спонсора буде вказано в титрах і він отримує ліцензійну копію фільму тощо. Якщо до вказаного терміну потрібна сума не зібрана, то рахунок «обнуляється», а перерахована частина грошей повертається назад спонсорам, при цьому Kickstarter забирає 5% від залучених коштів. Статистика свідчить, що з 2009 р. по 2018 р. завдяки Kickstarter проекти підтримали 16 млн. осіб, було профінансовано 4,1 млрд. грн. та 157 462 проекти успішно завершені [20].

Ще одна потужна світова платформа IndieGogo заснована у 2008 році, яка на відміну від Kickstarter не має обмежень щодо типу проекту та географічного розташування суб'єкта-інноватора. До того ж IndieGogo має гнучку систему фінансування, тобто, коли на проект на встановлену дату не перераховано достатньої кількості грошей, то автор в будь-якому разі отримує кошти. При цьому, якщо проект не набирає у встановлений термін вказаної суми, то сервіс бере комісію 9%, а коли набирає – то 4%. А також, віднедавна авторам проектів можна обрати опцію «безкінечний краудфандинг» і не вказувати кінцевої дати завершення збору коштів.

Crowd Valley краудфандингова платформа, яка є частиною компанії Grow VC Group, розташована в США і цікава тим, що є майданчиком на якому стартапи можуть створювати власні краудфандингові платформи всього за декілька хвилин. Концепція ресурсу розрахована на тих, хто прагне створити найбільш прозорі фінансові моделі в новому онлайн-інвестиційному сценарії.

Crowd Valley дозволяє користувачам створювати нові стартапи та інвестиційні спільноти й забезпечує партнерство між різними інтернет-спільнотами.

Потенційними клієнтами даного сервісу є центри брокерського обслуговування, університети, бізнес-інкубатори, венчурні фонди та інші організації, що пов'язані з процесом створення стартапів та залученням для них інвестицій.

Joby – веб-сервіс, що заснований у 2011 році та присвячений проектам у сфері екології та охорони навколишнього середовища. Орієнтований на американську аудиторію і за роки свого існування показав достатню ефективність.

Sponsume – краудфандинговий сервіс, зареєстрований у Великій Британії і на відміну від попереднього сервісу, дозволяє розміщувати

проекти користувачам будь-якої країни, які мають рахунок Pay Pal. Так само як і в IndieGogo, для успішних проектів комісія складає – 4%, для неуспішних – 9%. Крім того, особливість даної платформи в тому, що перераховувати можна валюту різних країн (більше 20 різних валют).

Стосовно краудфандингу в Україні, то на сьогодні відбувається процес його становлення та набуття популярності як джерела фінансування інноваційного бізнесу.

На 2018 рік функціонують такі краудфандингові платформи, як Велика Ідея, Na-Starte, КУБ.

Велика ідея («Спільнокошт») – краудфандингова платформа заснована у 2012 році для втілення у життя соціальних інновацій та розвитку громадянського суспільства в Україні. Є на сьогодні найбільшим в Україні он-лайн механізмом фінансування проектів різного спрямування від екологічних до мистецьких. На сайті biggggidea можна ознайомитися із проектами, які були успішно реалізовані за допомогою «Спільнокошт».

Na-Starte – платформа створена у 2014 році та зорієнтована на соціальні, культурні та благодійні проекти. Опублікувати проект може будь-яка людина, яка має креативну ідею і намагається реалізувати себе.

Наприклад, досягненнями українського краудфандинга за останні роки стали VIDLIKproject – освітній соціально-культурний проект спрямований на розвиток культури в маленьких містах і селах (реалізовано за допомогою «Спільнокошт») Команда проекту складається з досвідчених професіоналів: педагога, психолога, культуролога, акторів, хореографа, музиканта. Вони займаються організацією 10-денних експедицій в різні населені пункти з метою залучення молоді до творчої та соціальної діяльності через проведення різноманітних майстер-класів, тренінгів, лекцій, арт-вистав. Зібрано 43 тис. грн. (121% від запланованої суми збору)

Відновлення Підгорецького замку (Львівська область) (зібрано 238 тис. грн., 110% від запланованої суми), зйомки фільму Г. Делієва «Одеський подкидьш» зібрано рекордну суму для українського краудфандингу 3,7 млн. грн. (124% від необхідної суми (реалізовано за допомогою Na-Starte).

Необхідно зазначити, що на цих платформах інвестору не слід очікувати на прибуток, залежно від розміру інвестицій автор проекту може віддячити надавши послугу, провівши, майстер-клас, екскурсію чи просто подякувати через соціальні мережі.

У 2016 році створено ще одну краудфандингову платформу – КУБ, яка призначена для реалізації переважно бізнес-проектів. Зокрема, масштабування виробництва, створення нових робочих місць, відкриття торговельних майданчиків тощо. На відміну від двох попередніх українських платформ інвестори проектів КУБу мають чітко визначений дохід: при вкладення 1000 грн. інвестор отримає 230 грн. на рік, за 20 тис. грн. можна розраховувати на 4600 грн. на рік. Всі внески на зазначеній платформі застраховані.

Наявність краудфандингових платформ в Україні, їх створення та розвиток на даному етапі є позитивним для малого та середнього інноваційного бізнесу, проте, для реалізації масштабних інноваційних проектів авторам потрібно звертатися до закордонних майданчиків, переважно Kickstarter чи IndieGogo. Українці поки що не готові фінансувати в ризикові проекти, не маючи впевненості в їх успішній реалізації.

Повільний розвиток краудфандингу в Україні пояснюється багатьма причинами: по-перше, відсутністю чіткого механізму регулювання з боку держави, адже законодавство повинно сприяти розвитку інноваційного підприємництва, створювати умови для успішної реалізації нових ідей. Якщо цього не відбувається, то простежується відтік вітчизняних проектів за кордон та, відповідно, відсутність інвестицій у вітчизняну економіку. Для прикладу, на Kickstarter успішно зібрали кошти такі українські проекти, як Petcube (відеокамера для тварин із вбудованою годівницею), Ugears (колекція дерев'яних пристроїв для настільних ігор), Passivdom (абсолютно автономний та незламний будинок, каркас якого друкуватимуть на 3D принтері), Sunstone (пристрій для перетворення голосових записів у текстові нотатки), Cruisbe (мобільний додаток, що допомагає спланувати круїзну подорож), Kwambio (старт-ап представив 3D принтер для кераміки) та інші. Кошти інвестовані в зазначені проекти могли б стати потужним підґрунтям для розвитку вітчизняної економіки.

По-друге, нерівномірний доступ до мережі Інтернет на території країни, необізнаність та низький рівень життя населення. Крім того, нестабільність, рецесія вітчизняної економіки, невизначеність майбутнього створюють перешкоди для реалізації багатьох цікавих бізнес-ідей.

Незважаючи на перешкоди, краудфандинг продовжує розвиватися в Україні і є перспективним джерелом фінансування інноваційного бізнесу.

## 5. Висновки

Перехід України до ринкової економіки, формування національної інноваційної системи зумовили потребу орієнтації вітчизняних економічних суб'єктів господарювання на інноваційну діяльність. Здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, впровадження інновацій чи їх комерціалізація потребують потужної фінансової та адміністративно-правової підтримки. З огляду на складне фінансове становище, великий зовнішній та внутрішній борг нашої держави, відсутність дієвих законодавчих механізмів підтримки суб'єктів інноваційного бізнесу, на сприяння у значних масштабах з боку держави, скоріш за все, не варто сподіватися в найближчій перспективі. В дослідженні розглянуто можливі альтернативні джерела фінансування інноваційного бізнесу в Україні та за кордоном.

Вважаємо, що важливим є удосконалення та розвиток національної моделі державної підтримки інноваційного бізнесу в контексті пристосування закордонного досвіду до національних вимог, а також ширшого використання альтернативних джерел фінансування: бізнес-ангели, венчурне фінансування, бізнес-інкубатори, краудфандинг. На сьогодні, на нашу думку, перспективним для фінансування інноваційного бізнесу є застосування краудфандингу як інструменту фінансування бізнес-проектів на ранній стадії. Для забезпечення розвитку краудфандингу в Україні необхідно врегулювати ще велику кількість питань, а саме створення сприятливого законодавчого поля для діяльності краудфандингових платформ, механізму оподаткування доходів отриманих від краудфандингової діяльності, ширше ознайомлення громадськості із ризиками та перевагами краудфандингового інвестування інноваційного бізнесу.

## Список літератури:

1. Андрійчук Ю.А. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в Україні / Ю.А. Андрійчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 776. – С. 340-347. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/24620/1/51-340-347.pdf>
2. Богер В.О. Податкові стимули для інноваційної діяльності: втрачені можливості та перспективи / В.О. Богер // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3817>
3. Валдайцев С.В. Риски в экономике и методы их страхования / С.В. Валдайцев. – СПб., 1992. – С. 4-31.

4. Офіційний вебсайт Велика ідея [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biggggidea.com/>

5. Глобальний індекс конкурентоспроможності 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2018-profile52.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-profile52.pdf)

6. Досє на стартап-інкубаторы и бизнес-інкубаторы в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moe-pravo.com.ua/dose-na-startap-inkubatoryi-i-biznes-inkubatoryi-v-ukraine/>

7. Єлісеєва Л.В. Експонентний розвиток краудфіндингу як інструмент активізації інноваційної діяльності / Л.В. Єлісеєва // Економіка і суспільство. – 2014. – № 8. – С. 3-7.

8. Жданова Д. Краудфіндинг – это что? / Д. Жданова // Платформа для спільного фінансування креативних проєктів. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smiron.ru/articles/crowdfunding-eto-cto>

9. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.

10. Івченкова О.Ю. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку економіки України / О.Ю. Івченкова, К.М. Крикуненко // Економічний вісник Донбасу. – 2018. – № 3(53). – С. 141-146.

11. Корнух О.В. Краудфіндинг як інноваційне джерело фінансування в Україні / О.В. Корнух, Ю.А. Донських // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6686>

12. Марченко О.С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфіндингу в Україні / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Економічна теорія. – 2014. – № 2(17). – С. 37-46.

13. Мігай Н. Роль венчурного капіталу у забезпеченні інноваційної діяльності // Тези доп. Міжн. наук-практ. Інтернет-конф. «Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва». – Тернопіль, 2014. – С. 275-277.

14. Недоспасова В. Проєктний ризик-менеджмент коммерческого банка / В. Недоспасова // Банковский менеджмент. – 2013. – № 1. – С. 26-31.

15. Огородник В.О. Краудфіндинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи / В.О. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 3(44). – С. 103-105.

16. Поддєрьогін А.М. Зарубіжний досвід фінансової та фіскальної підтримки інновацій у бізнесі // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку [Електронний ресурс] : Зб. матеріалів І Всеукр. наук.-практ. конференції. – К.: КНЕУ, 2016. – 367 с. Режим доступу: [https://kneu.edu.ua/userfiles/zvit\\_ks/22\\_06\\_2016\\_MATED0A0\\_KONF.pdf](https://kneu.edu.ua/userfiles/zvit_ks/22_06_2016_MATED0A0_KONF.pdf)

17. Попович Д.В. Краудфіндинг як новітній спосіб фінансування в Україні / Д.В. Попович, Н.В. Назар, Н.В. Савчин // Молодий вчений. – 2018. – № 10. – С. 873-875.

18. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та інші. – К.: УкрІНТЕІ, 2018. – 98 с.

19. Indicators to support the Europe 2020 strategy. General and regional statistics // Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu>

20. Офіційний вебсайт Kickstarter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com>

21. Schwenbacher A. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures / A. Schwenbacher, B. Larralde // SSRN Electronic Journal. – 2010. – Режим доступу: [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID1699183\\_code301672.pdf](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf)

### References:

1. Andriichuk Y. (2013). Problemy derzhavnoho rehulivannia innovatsiinoi diialnosti v Ukraini [Problems of state regulation of innovation in Ukraine]. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika» [Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»] (electronic journal), no. 776, pp. 340-347. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/24620/1/51-340-347.pdf> (accessed 30.01.2018).

2. Boger O.V. (2015). Podatkovi stymuly dlia innovatsiinoi diialnosti: vtracheni mozhyvosti ta perspektyvy [Tax stimulation for innovation activity: missed opportunities and perspectives]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), no 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3817> (accessed 02.02.2018).

3. Valdaytsev S.V. (1992). Riski v ehkonomike i metody ih strahovaniya [Risks in the economy and methods of it insurance]. Saint-Petersburg, p. 4-31. (in Russian)

4. The official website biggggidea: access mode: <https://biggggidea.com/> (accessed 03.02.2018).

5. Global innovation index 2018: access mode: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2018-profile52.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018-profile52.pdf) [Electronic resource] (accessed 23.01.2018).

6. Dossier on startup incubators and business incubators in Ukraine: access mode: <http://moe-pravo.com.ua/dose-na-startap-inkubatoryi-i-biznes-inkubatoryi-v-ukraine/> [Electronic resource]. (accessed 05.02.2018).

7. Yelisiieva L.V. (2017). Eksponentnyi rozvytok kraudfandynhu yak instrument aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti [Exponential development of crowdfunding an instrument of enhancing innovation]. Economy and society, no. 8, pp. 3-7.

8. Zhdanova D. (2012). Kraudfanding – ehto chto? [Crowdfunding – what's that?] Platforma dlia spilnoho finansuvannia kreatyvnykh proektiv [Platform for co-financing of creative projects] (electronic journal). Available at: <http://smipon.ru/articles/crowdfunding-eto-chto> (accessed 05.02.2018).

9. The law of Ukraine «About the innovative activity» (2002). Verkhovna Rada of Ukraine information, No. 36 , pp. 266.

10. Ivchenkova E., Krikunenko E. (2018). Innovatsiine pidpriemnytstvo yak skladova stratehii rozvytku ekonomiky Ukrainy [Innovative entrepreneurship as a component of the strategy for the development of the economy of Ukraine]. Economic Bulletin of Donbass, no. 3(53), pp. 141-146.

11. Kornuch O.V., Dons'kykh Yu.A. (2018). Kraudfandynh yak innovatsiine dzherelo finansuvannia v Ukraini [Croudffunding as an innovative sources of financing in Ukraine], Efektyvna ekonomika [Effective economy], (electronic

journal), no 11. Available at: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2018/85.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/85.pdf) (accessed 31.01.2018).

12. Marchenko O.S. (2014). Sotsialno-ekonomichni umovy ta problemy rozvytku kraudfandyngu v Ukraini [Socio-economic conditions and problems of development of crowdfunding in Ukraine], *Visnyk Natsional'noho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»*, [Bulletin «Yaroslav Mudryi National Law University»]. *Ekonomichna teoriia*, vol. 2(17), pp. 37-46.

13. Mihai N. (2014). Rol venchurnoho kapitalu u zabezpechenni innovatsiinoi diialnosti [The role of venture capital in innovation], *Proceedings of the International scientific and practical Internet conference «Innovative technologies and intensification of national production development»* (Ukraine, Ternopil, October 16-17, 2014). Ternopil: Krok, pp. 275-277.

14. Nedospasova V. (2013). Proektnyi risk-menedzhment kommercheskogo banka [Project risk management of a commercial Bank]. *Bank management*, no. 1, pp. 26-31.

15. Ohorodnik V.O. (2014). Kraudfandyng yak innovatsiinyi instrument modernizatsii natsionalnoi finansovo-investytsiinoi systemy, [Crowdfunding as an innovative instrument of national financial and investment system modernization], *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu* [Scientific bulletin of Uzhgorod National University], vol. 3(44), pp. 103-105.

16. Poddier'ohin A.M. (2016). Zarubizhnyi dosvid finansovoi ta fiskalnoi pidtrymky innovatsii u biznesi [Foreign experience in financial and fiscal support of innovations in business], *Proceedings of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference «Korporatyvni finansy: problemy ta perspektyvy innovatsiinoho rozvytku»* [Corporate Finance: problems and prospects of innovative development]. (Ukraine, Kyiv, 22 June, 2016) (electronic journal). Available at: [https://kneu.edu.ua/userfiles/zvit\\_ks/22\\_06\\_2016\\_MATED0A0\\_KONF.pdf](https://kneu.edu.ua/userfiles/zvit_ks/22_06_2016_MATED0A0_KONF.pdf), Kyiv: KNEY, pp. 14-17 (accessed 04.02.2018).

17. Popovych D.V., Nazar N.V., Savchyn N.V. (2018). Kraudfandyng yak novitnii sposib finansuvannia v Ukraini [Crowdfunding as the newest way of financing in Ukraine], *Young Scientist*, no. 10, pp. 873-875.

18. Pusarenko T.V., Kvasha T.K. (2018). Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2017 rotsi: analytychna dovidka [Situation of innovation and technology transfer activities in Ukraine in 2017: analytical reference], Kyiv: UkrINTEI (in Ukrainian).

19. Indicators to support the Europe 2020 strategy. General and regional statistics (2016). Luxembourg: Publications Office of the European Union, pp. 56-77, Available at: <http://europa.eu> (accessed 22.01.2018).

20. Site from The Kickstarter, Available at: <https://www.kickstarter.com> (accessed 22.01.2018).

21. Schwienbacher A., Larralde B. (2010). Crowdfunding of small entrepreneurial ventures, *SSRN Electronic Journal*. Available at: [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID1699183\\_code301672.pdf](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf) (accessed 23.01.2018).