

Кравченко М.О.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту,**Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Кураєв Д.О.,***магістрант кафедри менеджменту,**Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ КРАУДФАНДІНГУ ТА КРАУДІНВЕСТІНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ

Анотація. Стаття присвячена опрацюванню проблематики застосування альтернативних форм і методів залучення інвестиційних ресурсів для реалізації інноваційних проектів малими підприємствами або підприємствами, що створюються. Досліджено специфіку та визначено доцільність застосування краудфандінгу та краудінвестингу як форм залучення фінансових ресурсів від добровільних непрофесійних інвесторів через мережу Інтернет. Проаналізовано провідний зарубіжний досвід застосування зазначених форм інвестування. Визначено особливості та перешкоди їх застосування у вітчизняних умовах. Зроблено висновок, що краудфандінгові та краудінвестингові форми інвестування набувають особливої актуальності та розповсюдження в глобальному економічному середовищі і в умовах гострого дефіциту інвестиційних ресурсів, що спостерігається в Україні, вбачаються відносно доступними та перспективними для фінансування стартап-проектів. На цій основі запропоновано проект створення краудінвестиційної онлайн-платформи на базі наукового парку «Київська політехніка», функціонування якої сприятиме акумуляції коштів та фінансуванню стартап-проектів, ініційованих студентами та випускниками КПП ім. Ігоря Сікорського.

Ключові слова: методи інвестування, краудфандінг, краудінвестинг, стартап-проект, онлайн-платформа, науковий парк «Київська політехніка».

Постановка проблеми та актуальність дослідження. У сучасних умовах в країні відчувається гостра нестача інвестиційних ресурсів, через що доступ до джерел фінансування для основної частини малого та середнього бізнесу є надзвичайно обмеженим. Особливо гостро окреслена проблема постає під час реалізації інноваційної підприємницької діяльності, зокрема у формі стартап-проектів. Отримання венчурного фінансування є одним із ключових питань як на етапі розвитку стартап-проекту, так і на етапі подальшого розширення бізнесу. Для того щоб отримати допомогу в залученні коштів, молоді підприємці формально мають можливість звернутись до бізнес-інкубаторів, акселераторів, венчурних фондів та приватних інвесторів. Проте практика свідчить, що окреслених джерел недостатньо, а активність інвестиційно-інноваційної діяльності залишається низькою.

Тому дедалі більшої актуальності набуває проблема пошуку та застосування альтернативних форм та методів інвестування.

Проаналізувавши, ми дійшли висновку, що ними можуть стати такі відносно нові для вітчизняної практики форми, як краудфандінг (англ. crowdfunding: від англ. crowd – натовп, скупчення та funding – збір коштів, фінансування) та краудінвестинг (англ. crowdinvesting: від англ. crowd – натовп, скупчення та investing – інвестування).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість інвестування в українську економіку та проблеми інвестування інноваційних проектів розглядаються у працях багатьох вітчизняних економістів – О. Бутенка, В. Грідасова, С. Кривченка, І. Павленка, О. Павлової, А. Федорової та інших. Формам та методам альтернативного інвестування, в тому числі краудфандінгу та краудінвестингу, приділяється увага в роботах І. Васильчука [2], Ю. Гернеги [3], В. Кот [4], Ю. Петрушенка [8], інших. Проте з огляду на відносно новизну окреслених форм інвестування питання їх практичного використання у вітчизняних умовах є малодослідженими, потребують більш детального вивчення та методичного й інструментального опрацювання.

Мета статті – визначення переваг та специфіки краудфандінгу та краудінвестингу як альтернативних форм інвестування інноваційної підприємницької діяльності, аналіз зарубіжного досвіду їх застосування та на цій основі формування пропозицій щодо організації краудінвестиційної онлайн-платформи на базі наукового парку «Київська політехніка», зорієнтованої на інвестування стартап-проектів, ініційованих студентами та випускниками Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського».

Виклад основного матеріалу дослідження. У засобах масової інформації терміни «краудфандінг» та «краудінвестинг» часто використовуються як синоніми, оскільки обидва належать до непрофесійних (так званих «народних») форм фінансування. Проте, як продемонстровано нижче, вони принципово відрізняються за деякими аспектами.

Краудфандінг являє собою форму інвестування, за умови застосування якої приватні особи-мікроінвестори, що не є професійними інвесторами, добровільно об'єднують свої грошові або інші ресурси та вкладають їх, як правило, через мережу Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій щодо реалізації їхніх намірів. Фінансування за такою схемою може бути зорієнтованим на досягнення різних цілей та реалізацію різноманітних проектів, наприклад таких, як допомога постраждалим від стихійних лих, фінансова підтримка митців або спортсменів, підтримка політичних кампаній, фінансу-

вання тощо. Для початку процедури збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкритими для спостереження у вільному доступі [5; 6].

Традиційно проекти, що фінансувались у такий спосіб, були благодійними або мистецькими, які без отримання подібної допомоги просто не могли би бути реалізованими. Тому краудфандінг найчастіше порівнюють зі свого роду пожертвуванням коштів. Але останнім часом, з розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій, цю форму все частіше стали використовувати молоді підприємці-стартапери – наприклад, для акумуляції стартового капіталу у свої проекти. При цьому зазвичай вони звертаються до потенційних мікроінвесторів через відповідні інтернет-спільноти. Отже, діапазон сучасних видів краудфандінгу є досить широким і може передбачати, зокрема [6]:

- збирання коштів на безповоротній основі без публічного висвітлення імені та жодної прямої матеріальної віддачі жертводавцю;

- збирання коштів, що супроводжується публічним висвітленням імені жертводавця;

- запозичення коштів на поворотній основі – мікроінвестування;

- збирання коштів до квазіакціонерного капіталу (при цьому схема інвестування не повинна підпадати під жодні регламенти, що стосуються первинного розміщення акцій) і т. д.

Останні два види краудфандінгу використовуються відносно рідше. Традиційно мікроінвестори не отримують частки в проекті, а їх винагорода, якщо вона і передбачається, є суто символічною, наприклад, у вигляді отримання зразка продукції або доступу до витвору мистецтва [13].

Краудінвестинг також являє собою форму інвестування, за якою велика кількість приватних осіб-мікроінвесторів із зазвичай невеликою сумою грошей через мережу Інтернет можуть вкласти гроші в нові проекти та стартапи. Проте в цьому разі – винятково на поворотній основі: стимул брати участь у краудінвестингу для потенційного інвестора полягає в очікуванні відносно високих доходів у разі успіху інвестованого стартап-проекту та його подальшого зростання. У цьому разі вони мають можливість, вклавши кошти в проект на стадії його зародження, отримати прибуток від його можливого продажу великому інвестору на більш пізніх стадіях (при так званому «виході» стартапу) [4; 5; 13].

Для приватних осіб-мікроінвесторів така форма дає змогу брати участь у реалізації стартапів за допомогою відносно невеликих за обсягом інвестицій. При цьому вони мають можливість будувати власну стратегію мікроінвестування, наприклад, диверсифікуючи напрями вкладання коштів. Але все одно існує великий ризик фінансових втрат. Для самих підприємців вагомою перевагою застосування краудінвестингу є зменшення трансакційних витрат на організацію фінансування стартап-проектів через меншу кількість посередників. Також, порівняно з іншими формами інвестування, краудінвестинг характеризується більшою гнучкістю, швидкістю акумуляції коштів, прозорістю інформації. При цьому така форма інвестування може бути використаною для фінансування проектів виробництва як комерційних благ, так і суспільних, виробленням яких традиційно опікується держава. Зокрема, вона часто застосовується для фінансування проектів локального благоустрою, надання допомоги певним категоріям населення тощо [4].

Як зазначалось, сучасні краудінвестиційні форми інвестування реалізуються переважно через онлайн-платформи. При

цьому можливість зареєструвати свій стартап на ній є відкритою для практично усіх бажаючих. Однак самі проекти повинні відповідати певним вимогам за терміном реалізації, обсягом інвестицій, варіантом отримання винагороди та іншими критеріями. Якщо за певний термін проект не збирає потрібну суму, то за допомогою агрегатора кошти повертаються на ті рахунки, з яких вони надійшли. Використання онлайн-платформи дає додаткові переваги краудінвестингу. Для потенційних інвесторів це – можливість відносно легким та зручним способом виходити на фондовий ринок; вкладати кошти в реалізацію проектів в різних країнах, не маючи при цьому законодавчих, територіальних, дозвільних та інших адміністративних перешкод; звертатись за професійною допомогою до брокерів та інших спеціалістів організованих ринків капіталів. Для стартаперів, які потребують фінансування, це – можливість залучати фінансування з мінімальними ризиками, також відносно легко та зручно [5].

Наразі в світі успішно функціонує велика кількість платформ краудфандінгу та краудінвестингу – за деякими даними, ще у 2012 році їх налічувалось понад 500. Найбільша кількість їх розміщена на серверах, розташованих у США. За цими ж даними станом на 2012 рік кількість розміщених на серверах США платформ становила 191, у Великобританії – 44, у Нідерландах – 29, у Франції – 28, у Бразилії – 21 онлайн-платформа. Більша частина європейських краудінвестиційних платформ функціонувала у Великобританії – 23%. У Нідерландах – 15,0% усіх онлайн-платформ, у Франції – 14,0%, у Німеччині – 10,0%, у Іспанії – 9,0%. Але з огляду на те, що кількість краудфандінгових та краудінвестиційних платформ починаючи з 2008 року щорічно в середньому зростає на понад 50%, а також стрімке підвищення темпів розповсюдження окреслених форм інвестування протягом останніх років можна стверджувати, що їх реальна чисельність є набагато більшою [5; 12].

Про стрімке розповсюдження застосування подібних форм для інвестування проектів у сфері малого інноваційного підприємництва свідчать такі дані: за даними «Crowdfunding Industry Report» у 2012 році за допомогою краудфандінгових та краудінвестиційних платформ було профінансовано понад 1 млн. окремих комерційних та соціальних стартап-проектів. Більша частина укладених угод припадала на європейські країни – 55,1% і Північну Америку – 44,8%. Обсяг зібраних за допомогою таких платформ коштів у 2012 році перевищив 2,7 млрд. дол. США, при цьому середній внесок одного окремого мікроінвестора становив 88,2 дол. США. А в 2013 році сума інвестицій вже досягла 5,1 млрд. дол. США, тобто збільшилась майже в 1,9 раза [10; 12]. Біля 56,0% профінансованих проектів виявились збитковими, проте така статистика є нормальною і навіть кращою, ніж в середньому у сфері стартап-підприємництва (загалом біля 90,0% започаткованих і профінансованих на ранніх стадіях стартапів виявляються збитковими і ліквідуються протягом першого року свого існування [11; 12].

Практика функціонування платформ демонструє, що вони не лише мають потенціал для фінансування комерційних проектів, а й сприяють розв'язанню багатьох гострих для нашого часу соціально-економічних та соціально-політичних проблем через надання реальної підтримки задля реалізації відповідних громадських ініціатив.

За даними видання «Forbes» найбільшими онлайн-платформами краудфандінгу та краудінвестингу, що фінансують підприємницькі проекти, є такі [10]:

1. «AngelList» – американська платформа для залучення пайових або боргових інвестицій в стартапи. Проте вона не є традиційною загальнодоступною платформою, оскільки вкладати кошти за її допомогою можуть лише акредитовані інвестори.

2. «Early Shares» – пайова краудфандінгова платформа для фінансування американського малого бізнесу.

3. «Crowdcube» – пайова платформа, розміщена на серверах, розташованих у Великобританії.

4. «Fundable» – платформа для фінансування малого бізнесу як на безповоротній, так і на поворотній основах.

5. «Seedrs» – британська платформа для розміщення інвестицій в стартап-проекти, що знаходяться на ранніх (посівних) стадіях розвитку.

6. «CircleUp» – пайова краудфандінгова платформа, розміщена на серверах, розташованих у США.

7. «Crowdfunder» – глобальна соціальна мережа для пайової участі та краудфандінгового інвестування малого бізнесу, стартап та соціальних проектів.

8. «WeFunder.com» – мережа, що пропонує справедливий захищений механізм вкладання коштів у перспективні стартап-проекти для всіх бажаних.

9. «Equity Net» – одна з найбільш старих (запущена в 2005 році) і єдина запатентована краудфандінгова платформа, що використовується тисячами підприємців, інвесторів, державних структур, бізнес-інкубаторів та інших членів підприємницького співтовариства для інвестування в приватні компанії середнього бізнесу.

10. «RockThePost» – платформа, зорієнтована на взаємодію стартап-підприємців з акредитованими інвесторами.

В інших джерелах у переліку найбільш платформ зазначаються також такі як «IndieGoGo», «RocketHub», «Kickstarter», інші. Така розбіжність в рейтингуванні пов'язана з тим, що дуже важко розділити краудфандінгові та краудінвестиційні платформи та відокремити ті з них, які зорієнтовані на інвестування комерційних проектів на противагу, наприклад, соціальних або мистецьких – зазвичай платформа може опосередковувати всі окреслені види фінансових вкладень.

Успішне функціонування подібних систем у Європі та США підтверджує їх високу ефективність у вирішенні питань організації фінансування різноманітних, у тому числі надзвичайно специфічних, проектів. Проте на території пострадянських країн краудфандінг та краудінвестинг є поки маловідомими інноваціями, комерційний та соціально-політичний потенціал яких наразі залишається недооціненим. На нашу думку, для України в сучасних умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів, коли інвестиційна привабливість країни для великих інвесторів є зниженою, створення та розвиток подібних власних платформ є дуже необхідним. Це, з одного боку, сприятиме розвитку фінансово-інвестиційної сфери, дасть шанс приватним особам стати повноцінними інвесторами, розкрити свій підприємницький талант незалежно від суми наявних коштів, з іншого – створить підґрунтя для реалізації та розвитку інноваційних високотехнологічних підприємницьких ініціатив, культурних, мистецьких, політичних і благодійно-громадських проектів.

Зокрема, нами пропонується організувати подібну платформу на базі наукового парку «Київська політехніка». Останніми роками тут активно здійснюється популяризація та підтримка інноваційного підприємництва серед студентів, випускників та викладачів. З цією метою створено першу в

Україні інноваційну екосистему «Sikorsky Challenge», зорієнтовану на формування єдиного середовища, в якому реалізується повний технологічний цикл інновацій – від пошуку нових ідей та формування їх бізнес-моделей до залучення інвестицій і створення нового інноваційного бізнесу [1; 7]. Тут відбувається вишування технологічних ідей, трансфер технологій, запуск і розвиток інноваційних компаній тощо. Структурно екосистема охоплює такі складники, як стартап-школа «Sikorsky Challenge», бізнес-інкубатор «Sikorsky Challenge», фестиваль інноваційних проектів «Sikorsky Challenge», інноваційний технологічний простір «Sikorsky Lab», центр інтелектуальної власності, мережа венчурних фондів [1].

За допомогою підтримки, яку надають ці структури, щорічно реалізуються десятки ініційованих студентами, аспірантами, випускниками та викладачами стартап-проектів, багато з яких отримують визнання у світі та значний подальший розвиток. Тобто певні, вже досить значні успіхи є, однак реального інноваційного прориву не відбулося. І однією з найбільших перешкод у цьому напрямі є вже класична для країни проблема браку інвестиційних ресурсів.

З огляду на вищесказане, проаналізувавши проблематику та перспективи інвестування стартап-проектів, вважаємо, що необхідним елементом для повноцінного функціонування екосистеми «Sikorsky Challenge» повинна стати онлайн-платформа для інвестування проектів приватними особами-мікроінвесторами. На наш погляд, економічне середовище в нашій країні є менш сприятливим для краудфандінгу як благодійного інвестування, тому ми пропонуємо передусім запустити краудінвестиційну платформу. За її допомогою студенти матимуть реальний шанс реалізувати свої стартап-ідеї, в тому числі ті, які вони опрацьовують під час дипломного проектування, адже починаючи з 2017 року розділ «Обґрунтування стартап-проекту» є обов'язковим у структурі дипломної роботи другого (магістерського) рівня. Крім перспектив активізації інноваційної підприємницької діяльності, вважаємо, що можливість, яка відкриється перед студентами у разі належного опрацювання механізму краудінвестингу та запуску платформи, кардинально змінить їхнє ставлення до підготовки своїх дипломних робіт, підвищить рівень їх наукової та практичної цінності.

За задумом, вартості всіх проектів, що представлятимуться на цій платформі, будуть розбиті на частки номіналом від 1 до 100 умовних одиниць, а зареєструватися та придбати частки зможе кожен бажаний. Для того щоб розмістити свій проект на платформі, необхідно буде на сайті, на якому вона розташована, залишити заявку із зазначенням таких даних, як:

- концепція стартап проекту;
- бізнес-модель проекту;
- мінімальний бюджет, необхідний для запуску проекту;
- час, необхідний для запуску проекту;
- прогнозована дохідність проекту;
- термін окупності вкладених коштів;
- критичний рівень прибутковості стартапу.

Після розміщення нового стартап-проекту на онлайн-платформі мікроінвестори, які є зареєстрованими в системі, отримуватимуть відповідне повідомлення. Вони матимуть можливість ознайомитись із характеристиками проекту і, якщо виникне бажання, уклавши відповідну угоду, придбати його частку. Після запуску проекту у визначений термін почнеться нарахування дивідендів, і інвестор буде отримувати грошові кошти на свій рахунок на цій платформі. У разі, якщо рівень прибутковості інвестованого проекту знижуватиметься нижче

певного критичного рівня, буде запускатися процедура голосування серед власників часток проекту щодо визначення подальших перспектив його реалізації або ліквідації. У разі виходу з проекту незалежно від причин інвестор матиме можливість вивести кошти за допомогою будь-якої зручної для нього платіжної системи або ж реінвестувати їх в інші проекти. Ініціатор стартап-проекту, що розміщує заявку на платформі, буде виплачувати платформі винагороду, визначену у відсотковому відношенні до загальної суми зібраних коштів. Частина цих коштів може бути використаною для часткового покриття збитків інвесторам, які зазнали збитків. За задумом, за допомогою платформи і мікроінвестори, і стартапери зможуть отримати також необхідну інформаційно-консультаційну підтримку. Проте механізм функціонування платформи наразі до кінця не визначений. Варто також враховувати, що для забезпечення легітимності та ефективності її функціонування необхідно підпорядкувати відносини учасників певним єдиним правилам, зумовленим правовими нормами.

Висновки. Окреслена форма залучення інвестицій вбачається дуже перспективною та такою, що може бути відносно легко реалізованою технічно, проте механізм її реалізації потребує належного юридичного опрацювання. Проблема полягає в тому, що якщо в зарубіжному праві наявна досить добре опрацьована база, що регулює порядок краудфандінгових та краудінвестиційних відносин і дає змогу легітимно реалізовувати на практиці більшість із наявних способів залучення грошових коштів мікроінвесторів, то в українському праві немає чіткої законодавчої регламентації окреслених форм інвестування. У такому разі в організації діяльності краудінвестиційної платформи необхідно використовувати правові інструменти, передбачені чинним законодавством, що є найбільш придатними для регулювання, тобто застосовувати аналогію закону. За неможливості застосування аналогії закону права та обов'язки сторін необхідно визначати, виходячи із загальних засад цивільного законодавства, тобто застосовувати аналогію права [9].

Пропонуємо нормативно-правову базу, яка буде регламентувати взаємодію учасників краудінвестиційної онлайн-платформи, сформувати у вигляді відповідним чином оформлених та розміщених на сайті, на якому розташовується сама платформа, документів. Документи фактично повинні являти собою угоди, які врегулюють всі аспекти взаємодії учасників, – угоду користувача (що врегулює відносини організаторів платформи з її користувачами); агентський договір (що врегулює відносини організаторів платформи з ініціаторами стартапів); договір на здійснення діяльності з прийому платежів (що врегулює відносини платформи з платіжними системами); договори позики, купівлі-продажу або надання послуг (що врегулює відносини інвесторів з ініціатором проекту та буде залежати від характеру вкладання коштів); положення про порядок оброблення персональних даних користувачів.

Ці документи можуть бути оформленими як формуляри договорів, що розміщуються на сайті. Користувачі платформи після ознайомлення або автоматично погоджуються з їх умовами, проставляючи маркери у відповідній графі, або ж підписують в індивідуальному порядку після прийняття рішення про інвестування. Узгодження в межах правового поля та документальне відображення в угодах всіх аспектів взаємодії учасників вбачається найбільш складним завданням, яке необхідно якомога швидше вирішити для запуску краудінвестиційної онлайн-платформи на базі наукового парку «Київська політехніка» в найкоротший термін.

Література:

1. Бізнес-інкубатор «Sikorsky Challenge» [Офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://www.sikorskychallenge.com>
2. Васильчук І. Краудфандінг і краудінвестинг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 11–12. – С. 59–67.
3. Гернего Ю. Краудфандинг як інструмент інноваційного розвитку економіки / Ю. Гернего // Антикризисное управління економікою України: нові виклики: Матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 15–17 грудня 2015 року. – Київ: КНЕУ, 2015. – С. 25–29.
4. Кот В.В. Краудінвестинг як інструмент альтернативного фінансування / В.В. Кот // Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії [Електронний ресурс]: Збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції, 7 грудня 2016 року, м. Київ. – Київ: КНЕУ, 2016. – С. 166–168. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/20861/1/166-168.pdf>
5. Краудінвестинг або краудфандінг: чи є перспективи розвитку в Україні? [Електронний ресурс] // Журнал «Народний Депутат». – 2013 – № 95. – Режим доступу: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/kraudininvesting-abo-kraudfanding-chi-e-perspektivi-rozvitku-v-ukraini>
6. Краудфандінг: визначення [Електронний ресурс] // Вікіпедія: вільна енциклопедія. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандінг>
7. Науковий парк «Київська політехніка» [Офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://spark.kpi.ua>
8. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182.
9. Правовые аспекты организации деятельности краудфандинговых платформ в России // Официальный сайт международной юридической компании «Корпус права». – Режим доступа: <http://www.korpusprava.com/ru/publications/analytics/pravovie-aspekti-organizacii-deyatelnosti-kraudfandingovih-plattform-v-rossii.html>
10. Barnett C. Top 10 Crowdfunding Sites For Fundraising [Electronic resource] / C. Barnett, // Forbes: Business and Financial Magazine [Digital edition]. – 2013. – May, 8th. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/05/08/top-10-crowdfunding-sites-for-fundraising/#33d83da23850>
11. Patel N. 90% Of Startups Fail: Here's What You Need To Know About The 10% [Electronic resource] / N. Patel // Forbes: Business and Financial Magazine [Digital edition]. – 2014. – January, 16th. – Mode of access: <http://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/#1737bedd55e1>
12. Rakos M. Crowdfunding and Advertising: A Game of Numbers: Infographic [Electronic resource] / M. Rakos // DashBurst. – Mode of access: <https://magazine.dashburst.com/infographic/crowdfunding-numbers-fusion-360>
13. What Is the Difference between Crowdinvesting and Crowdfunding? [Electronic resource] // Companisto. – Mode of access: <https://www.companisto.com/en/page/crowdinvesting-vs-crowdfunding>

Кравченко М.О., Кураев Д.А. Перспективы применения краудфандинга и краудинвестинга для финансирования стартап-проектов

Аннотация. Статья посвящена проработке проблематики применения альтернативных форм и методов привлечения инвестиционных ресурсов для реализации инновационных проектов малыми предприятиями или предприятиями, которые только создаются. Исследована специфика и определена целесообразность применения краудфандинга и краудинвестинга как форм привлечения финансовых ресурсов от добровольных непрофессиональных инвесторов через сеть Интернет. Проанализирован передовой зарубежный опыт приме-

нения указанных форм инвестирования. Определены особенности и препятствия их применения в отечественных условиях. Сделан вывод, что краудфандинговые и краудинвестиционные формы инвестирования приобретают особую актуальность и распространение в глобальной экономической среде и в условиях острого дефицита инвестиционных ресурсов, который наблюдается в Украине, являются относительно доступными и перспективными для финансирования стартап-проектов. На этой основе предложен проект создания краудинвестиционной онлайн-платформы на базе научного парка «Киевская политехника», функционирование которой будет способствовать аккумуляции средств и финансированию стартап-проектов, инициированных студентами и выпускниками КПИ им. Игрия Сикорского.

Ключевые слова: методы инвестирования, краудфандинг, краудинвестинг, стартап-проект, онлайн-платформа, научный парк «Киевская политехника».

Kravchenko M.O., Kuraiev D.O. Prospects of crowdfunding and crowdinvesting for startup projects funding

Summary. The article is devoted to exploring issues of alternative forms and methods application to invest the innovative projects implemented by small enterprises or enterprises that are just being created. The specificity and the expediency of using crowdfunding and crowdinvesting as forms of financial resources attracting from voluntary non-professional investors via the Internet are determined. The advanced foreign experience of such forms of investment is analysed. The peculiarities and obstacles of their application in domestic conditions are determined. It is concluded that crowdfunding and crowdinvesting acquire particular urgency and spread in the global economic environment, and in conditions of acute shortage of investment resources that is observed in Ukraine they are relatively affordable and promising for startup projects funding. Proceeding from this, a new project of the crowdinvesting online platform building on the basis of the Science Park “Kyivska Polytechnika”, which will facilitate the accumulation of funds and the financing of startup projects, initiated by students and graduates of the Igor Sikorsky KPI, is proposed.

Keywords: methods of investment, crowdfunding, crowdinvesting, startup project, online platform, Science Park “Kyivska Polytechnika”.