

4. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: моногр. // Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.

5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2012. – 432 с.

## **КРАУДФАНДИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ**

*Дрюк А. В., студент*

*Науковий керівник: Матусова О. М., к.е.н., доцент*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

Сучасний розвиток підприємницької діяльності в Україні характеризується введенням великої кількості інноваційних методів управління, викликаних конкуренцією та новими способами ведення бізнесу (start-up, мережевий маркетинг, малий бізнес та ін.). В умовах ринкової економіки важливим є пошук та залучення інноваційних інструментів фінансування. На сьогоднішній день краудфандинг є одним з актуальних напрямків фінансування, набагато ефективнішим та менш витратнішим способом їх реалізації. Краудфандинг в Україні з'явився досить недавно, тому дане питання не досить широко досліджено. Одним із не вирішених питань є дослідження можливостей краудфандингу як ефективного інструменту фінансування.

Краудфандинг (від англ. crowdfunding) є способом колективного фінансування проектів, при якому гроші на створення нового продукту надходять від його кінцевих споживачів. Краудфандинг дає шанс зблизька вивчити аудиторію, дізнатися її потреби і оцінити життєздатність ідеї. Крім того, це спосіб розповісти про свій проект тим, хто ще не знає про нього. Тенденції на ринках фінансових ресурсів свідчать про те, що використання сучасних інформаційних технологій перетворює краудфандинг на дієвий інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку в різних сферах життя суспільства [1]. Краудфандинг – розподіл завдань для великої групи людей через публічні оголошення [2].

В свою чергу, президент США Б. Обама назвав краудфандинг – «game changer» (з англ. змінювач правил гри) і в квітні 2012 р.

підписав JOBS (Jumpstart our business startups) – закон, відповідно до якого стартап-компанії можуть залучати до 1 млн доларів за допомоги краудфандингу без підготовки спеціального пакета документів та реєстрації акцій [3].

До основних видів краудфандингу можна віднести:

- вкладення «мінімальної» суми коштів на реалізацію проекту, що зазвичай являється невеликим «пожертвуванням» на реалізацію проекту;
- вкладення суми вартості товару чи послуги, що в подальшому при реалізації проекту передбачає отримання товару тим, хто вклав кошти;
- вкладення суми грошей вище вартості товару чи послуги; – кредитування;
- донори, які інвестуються фінансові ресурси в проект, стають його власниками або отримують різного роду виплати, премії та ін.;
- контракт, за яким інвесторам виплачуються роялті-дивіденди.

Вважається, що термін краудфандінг з'явився в 2006 році і його автором є Джефф Хау, однак саме явище колективного фінансування, звичайно, значно давніше. Досить згадати будівництво Статуї Свободи в Нью-Йорку, кошти на яку збирали усім народом [4].

Поширення краудфандингу починається з США, де були створені перші інтернет-платформи, призначені для публікації ідей проекту, їх опис та план просування. В 2009 р. розпочала свою роботу американська компанія «Кікстартер», яка на сьогоднішній день є лідером з кількості краудфандингових транзакцій. Ця компанія надає інструменти зі збору коштів для громадського фінансування проектів. Ініціатором проекту, з деякими застереженнями, може виступити будь-який бажаючий. Оцінка перспективності проекту, його ризиків, а також прийняття рішення про суму, яка вкладається, здійснюється самим донором [5].

Незважаючи на те, що в Україні краудфандинг лише починає розвиватися, вже можна відзначити лідерів даної сфери, це: «Українська біржа благодійності», запущена Фондом Віктора Пінчука, «X-Ideas» від «Nescafe» та сайт «Велика ідея».

Фінансування за типом краудфандинга може використовуватись для різноманітних цілей: просування інноваційних ідей, розвитку стартапів, виробництва нових продуктів, створення відкритого програмного забезпечення, для реалізації суспільно корисних заходів, фінансування малого бізнесу, розвитку індустрії розваг, підтримки політичних кампаній, допомоги потерпілим від стихійних лих і т.д.

Як правило, збір коштів здійснюється в мережі Інтернет за допомоги спеціалізованих сайтів з залучення фінансових (в основному) та інших ресурсів групою осіб (донорів) для реалізації конкретного проекту або з метою допомоги окремим реципієнтам.

Ключовими перевагами краудфандинга вважається:

- ω демократизація процесу підтримки мистецтва і культури, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг;
- ω підтримка інноваційних рішень і стартапів дозволить традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей;
- ω створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів.

Необхідно відмітити, що частіше за все у краудфандинг залучаються безпосередньо грошові кошти.

Якщо мова йде про залучення людського ресурсу (виконання трудових операцій або функцій) для проекту, то тут мова йде про таке поняття, як краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd – натовп, юрба, маса; sourcing – використання ресурсів). Хоча інколи ці поняття ототожнюють або називають краудфандинг видом краудсорсингу.

Щодо недоліків, то слід відзначити такі: шахрайство, що викликає побоювання та низький рівень довіри; не підходить для великих проектів; несумлінність позичальників.

Розробка і впровадження державної краудфандингової платформи - це шлях до багаторазового збільшення рівня залучення громадськості до вирішення соціально значущих завдань, підвищення ефективності приватно-державного партнерства та переходу на новий етап діалогу влади, суспільства і бізнесу. Але для успішного розвитку державної краудфандингової платформи в нашій країні необхідно не тільки її створення та реалізація, а й прийняття нормативно-правових актів з даного питання, оскільки донорами виступають некваліфіковані інвестори, які керуються більше емоціями у виборі проекту, ніж його актуальністю на ділі та юридичною правильністю.

Проведене дослідження показало, що краудфандинг є високотехнологічним і досить зручним інструментом для модернізації фінансово-інвестиційної системи. Він має низку незаперечних переваг, являє собою цікаву та перспективну технологію фінансування та інвестування. Проте неможливо не погодитися з тим, що існують серйозні бар'єри для його використання в Україні: шахрайство; несумлінність позичальників у дотриманні умов фінансування; невирішені питання з оподаткуванням; низький

рівень довіри – цей фактор пов'язаний з тим, що донор незахищений державними органами. Наявність таких проблемних аспектів вимагає якнайшвидшого їх дослідження та усунення.

### **Література.**

1. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку // "Маркетинг і менеджмент інновацій", 2014. – № 1. – С. 172-182.
2. Прахалад К.К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем / К.К. Прахалад, М.С. Кришнан. – М.: Альпина Паблишер: Издательство Юрайт, 2012. – 258 с.
3. Кочиева К.К. Развитие приоритетных направлений инновационной деятельности как фактор укрепления конкурентных позиций России / К.К. Кочиева // Экономика: теория и практика. – 2013. – № 2.
4. Рогова А.В. Краудсорсинг как инструмент социально-экономического развития региона / А.В. Рогова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5.
5. Kickstarter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Kickstarter>

## **ПРИНЦИПОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ РАЦІОНАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР ПІДПРИЄМСТВ**

*Бондар Н. М., д.е.н., доцент  
Національний транспортний університет, м. Київ  
Малиш Н. А., д.н.д.у., професор  
Національна академія державного управління  
при Президентові України*

Важливішим елементом внутрішнього середовища будь-якого підприємства є його організаційна структура управління. Будова організаційної структури визначає розподіл відповідальності та завдань між підрозділами підприємства; компетентність підрозділів та їх відділів у вирішенні певних проблем; порядок підпорядкування та загальну взаємодію відділів та підрозділів. Організаційна структура має безпосередній вплив на реалізацію стратегії