

Polishchuk V.G., Zhohol O.V.
Lutsk National Technical University

PROSPECTS FOR PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF FORESTRY OF REGIONS OF UKRAINE

Summary

The article investigates the prospects for promoting sustainable development of forestry in the regions of Ukraine. The theoretical foundations promoting sustainable regional development are considered. The volume of products and services forestry for several years by region of Ukraine are found. The amount of the fee for special use forest resources for a number of years are found. The ways of improvement and improve forestry development in Ukraine are defined.

Keywords: promoting sustainable development, sustainable development of the regions, forest resources, forestry.

УДК 336.144:334

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ЗА СХЕМОЮ КРАУДФАНДИНГ

Поліщук В.Г., Прокоп В.І.

Луцький національний технічний університет

У дослідженні розглянуто інноваційні характеристики даної схеми, що робить її ефективним сучасним способом фінансування проектів. Висунуто гіпотезу, що найбільш ефективні методи фінансування сучасних інновацій пов'язані із середовищем їх функціонування – сучасним інформаційно-комунікаційним простором, представленим Інтернетом та соціальними мережами. Досліджено діяльність найпопулярніших краудфандингових сервісів. Розглянуто перспективи розвитку краудфандингового фінансування в Україні.

Ключові слова: фандрайзинг, краудфандинг, Інтернет, фінансування, залучення коштів.

Постановка проблеми. В наш час соціально-економічний розвиток в цілому напряму залежить від можливостей залучення та ефективного використання фінансових ресурсів. Стрімкий розвиток мережі Інтернет дав поштовх появі та подальшому функціонуванню не лише нових форм підприємництва (стартапи, мережевий маркетинг та ін.), а й різноманітних форм електронного фандрайзингу. Інноваційні форми фінансування проектів починають створювати істотну конкуренцію традиційним формам залучення фінансових коштів, таким як банківські кредити, державні позики чи емісія цінних паперів.

Крім того, завдяки глобалізації й розвитку інформаційних технологій виникли соціальні мережі та нові форми суспільних фінансів, що базуються не на державних гарантіях чи статутному капіталі, а на громадській участі. У різних видах спільнот з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів, а самофінансування [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Осмислення краудфандингу як нового фінансового інструменту та його використання у фінансових відносинах лише починається. Теоретичною основою даного дослідження є праці Артамонов В. «Когда в Украине появятся краудфандинг», Гончарук Н. «Краудфандинг, или народное финансирование», Марченко О. «Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види», Петрушенко Ю. М., Дудкін О. В. «Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно дослідити передовий зару-

біжний досвід за схемою краудфандингу із залученням коштів на фінансування проектів і можливості втілення таких практик на території України.

Мета статті. Характеристика краудфандингу як інноваційної економічної схеми залучення коштів, розгляд етапів збору коштів за допомогою даної схеми, дослідження росту об'єму світового ринку краудфандингу в динаміці.

Виклад основного матеріалу. Краудфандинг (від англ. crowdfunding: crowd – натовп, funding – фінансування) – новітня технологія залучення коштів великої кількості інвесторів – користувачів Інтернет, пов'язаних соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проектів. Цей відносно новий інструмент дозволяє залучати через Інтернет у великої кількості людей гроші для реалізації різноманітних ідей і проектів.

Основа послуги складає спеціалізований Інтернет-портал, на якому після детальної реєстрації користувач створює проект, що потребує фінансування.

Це можуть бути новий бізнес, запис музичного альбому, створення притулку для тварин-безхатченків, прохання про позику на придбання побутової техніки чи просто збір пожертвувань. Краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій.

Краудфандинг – це технологія соціального фінансування через Інтернет, технологія залучення соціальних інвестицій, що їх здійснюють особи, які не є інституційними інвесторами, такими як держава, бізнес, інвестиційні фонди, венчурний капітал, бізнес-янголі та ін. Головними суб'єктами соціального фінансування виступають люди («натовп»), для

яких внесення коштів у певні проекти (виробничі, інноваційні, культурні тощо) є заняттям тимчасовим і додатковим до основних видів їх економічної активності.

Підприємець, який прагне використовувати краудфандинг (наприклад, для стартового капіталу), зазвичай використовує інтернет-спільноти, щоб впросити невеликі суми грошей від осіб, які, як правило, не є професійними фінансистами. Діапазон варіацій досить широкий, наприклад:

- збирання грошей у людей без жодної прямої матеріальної віддачі тим, хто пожертвував певні кошти. Цей вид фінансування існує вже досить довго, включаючи підтримку митців та благодійний фандрайзинг. Інколи використовується поріг пожертвувань, за якого усі пожертвування анулюються, якщо сума пожертвувань не перетнула встановленого мінімального порогу до кінцевої дати збору грошей;

- інший вид передбачає публічне висвітлення імені жертводавця/грантодавця в подяку за надані гроші. Найкращий приклад це «Сторінка на мільйон доларів» (The Million Dollar Homepage);

- можна брати гроші в займи (мікрофінансування);
- може бути запропонований квазі-акціонерний капітал, але жодна така схема не повинна підпадати під жодні фінансові положення, що стосуються первинного розміщення акцій;

- простий інвестиційний акціонерний капітал. Коли кілька сторін залучені, це може вимагати багато роботи, тому є платформи, щоб це полегшити;

- підхід, за якого теж існує поріг пожертвувань як і в першому варіанті, але тут існують винагороди в обмін за подарунки чи пожертвування.

Загалом, краудфандинг – це дуже давнє явище. Однак з винаходом інтернету воно отримало друге дихання. А все тому, що хмарне фінансування здійснюється зазвичай якимось співтовариством (одногрупники, сусіди, друзі, співгромадяни), а з появою Інтернету комунікативні можливості людей сильно розширилися. Так у 1997 році шанувальники британської рок-групи Marillion без будь-якого залучення самої групи організували і провели інтернет-кампанію по зборі коштів для фінансування музичного туру групи по всій території США. Їм вдалося зібрати \$60 000. Торгова асоціація для фрілансерів у Великобританії The Professional Contractors Group була заснована в інтернеті в 1999, коли Енді Уайт зробив заклик до 2000 підрядників пожертвувати £50 щоб назбирати £100 000, які необхідні для заснування такого типу організації. Через 5 днів 2002 людей перерахували гроші. Сьогодні членами цієї організації є більше 14 000 британців. Заснована в США компанія ArtistShare (2000/2001) задокументована як перший краудфандинговий сайт для музики. Слідом за ним з'явилися такі сайти, як Sellaband (2006), SliceThePie (2007), Hyper Funding (2008), IndieGoGo (2008), Pledge Music (2009), Kickstarter (2009), RocketHub (2009), FundaGeek (2011) і in the UK Sponsume (2010), PleaseFund.Us (2011), Authr.com (2012) і OnSetStart (2012).

Найбільш масштабний американський сервіс Kickstarter сформував новий принцип інвестування. Щомісячно Kickstarter б'є рекорди зібраних сум на творчі проекти: останній – \$10 мільйонів на один проект. З 2009 року на платформі зібрали більше за \$100 мільйони. Сервіс приймає гроші через систему Amazon Payments, при цьому забирає 5% зібраної суми грошей, ще 3–5% бере Amazon. Зареєструвати свій проект може будь-хто, але одержувачем кінцевої суми зобов'язаний бути резидент США. А станом на даний час, суми, які можна залучи-

ти через краудфандинг значно зросли. У 2012 році проекти створення відеоігор Double Fine Adventure і Wasteland 2 зібрали по \$3 336 371 і \$3 040 299 через краудфандинговий сайт Kickstarter. Внески зробили більше 87 000 людей.

Загалом із понад 30 тис. успішних проектів на Kickstarter найменше було реалізовано у сфері технологій (616), найбільше – в царині музики (10 729), фільмів та відео (9 286). Найдорожчі ідеї – це здебільшого комп'ютерні ігри (13 із 22 проектів, що зібрали понад \$1 млн).

У 2012 році розпочала свою роботу російська краудфандингова платформа – Boomstarter. Це краудфандингова платформа для залучення фінансування в творчі, технічні та іншого роду проекти, що мають кінцеву мету, аналог проекту Kickstarter. Boomstarter залучає фінансування для різноманітних проектів, таких як створення фільмів, технологій, музики, відеоігор, видань тощо.

Boomstarter був офіційно запущений 21 серпня 2012 Русланом Тугушевим та Євгеном Гавриліном. Офіс компанії розташований в Москві. У цьому ж році Boomstarter переміг у номінації «Кращий соціально значимий стартап» премії «Стартап року».

З'явилися аналоги Kickstarter в російськомовному інтернеті. Варто відзначити платформи Shareholder.Ru і Capitaller.Ru, засновані платіжною системою WebMoney, а також Investbear.Ru і B-generator.Ru. На них підприємцям іноді вдається зібрати сотні тисяч доларів в якості інвестицій – в обмін на частку в компанії. При цьому необхідно виконувати жорсткі вимоги щодо звітності: обіцянки компанії «поділитися» зразками розроблюваного продукту тут не проходять. Зрозуміло, що стартапи на посівній стадії не в змозі забезпечити повноцінну звітність перед інвесторами, так що в найближчому майбутньому перспективи у них досить туманні.

Краудфандинг – це технологія соціального фінансування через Інтернет. Він мобілізує фінансові ресурси «натовпу», забезпечує використання фінансового потенціалу населення у виробничих, інноваційних, культурних та інших проектах, є механізмом соціальних інвестицій. Сутнісними характеристиками краудфандингу є багатосуб'єктність, мікрофінансування, глобальний простір соціального фінансування, мережевий принцип організації, економія на посередниках, мінімізація трансакційних витрат та ризиків венчурного інвестування. Залежно від мети розробників (авторів) проектів краудфандинг може бути соціальним, підприємницьким, новаторським, культурним, політичним тощо. Моделями краудфандингу є колективне фінансування і P2P, що передбачає прямий контакт соціального інвестора та автора проекту.

Щодо краудфандингу в Україні, реалізовано як мінімум три ідеями, які зібрали сотні тисяч доларів на Kickstarter: це гаджет для дистанційного спостереження за домашніми тваринами Petcube (зібрано \$251 тис.), універсальний годинник Lametric (зібрано \$258 тис.) та спалах для смартфонів, iBlazr (зібрано \$56 тисяч). Всі три проекти були створені українцями.

В краудфандинг по-українськи називається просто – «спільно кошт» – і наразі діє лише на одній платформі під назвою «Велика ідея». Збір грошей на саме створення цього сайту (38 тис. грн із потрібних 35 тис.) і став першим експериментальним вітчизняним «спільно коштом». Проекти тут найрізноманітніші – від екологічних до мистецьких. Серед останніх трапляються доволі оригінальні. Прикладом, завдяки «народному фінансуванню» стало

можливим видання книжки для дітей, в основу якої лягли справжні пригоди дворічної дівчинки Магдалини, котра подорожувала з батьками через Північну, Центральну та Південну Америку і збирала казки. Також на цій платформі здобув підтримку проект «в'язаного графіті» в Луцьку.

Найуспішнішою кампанією Великої Ідеї є фінансування Громадського ТБ, яке під час подій на Майдані збрало понад мільйон гривень.

Краудфандинг в Україні лише набирає обертів. Успіх Petcube, Lametric та інших стартапів доводить, що наші команди цілком конкурентоспроможні і на світовому ринку.

Значному поширенню краудфандингу в Україні заважають як суб'єктивні, так і об'єктивні причини. По-перше, є юридичні нюанси. Оскільки в Україні немає спеціального законодавства, яке регулює краудфандинг як окремий вид діяльності, у одержувача можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями. Збір коштів для проекту може відноситися до інвестування, спонсорства, добродійності або просто пожертвувань. Тоді як, наприклад, у США ухвалений спеціальний закон, що полегшує підприємцю-початківцю доступ до капіталу (у тому числі за допомогою краудфандингу). По-друге, в Україні поки що мало можливостей для легкого і швидкого способу переведення грошей через Інтернет. Крім того, люди більше схильні давати гроші соціальним проектам, на благи справи, а не підприємцям-початківцям [5].

Основні принципи успішного краудфандингового проекту:

– ідея повинна бути цікавою для специфічної аудиторії споживачів;

– організатору рекомендовано розглянути варіант нагороди для спонсорів, в тому числі символічної (від листівки до права розрізати стрічку);

– повинна бути забезпечена повна прозорість на кожному етапі збору коштів;

– вносити платежі, отримувати та відслідковувати інформацію про проект повинно бути зручно і максимально доступно.

Висновки і пропозиції. Враховуючи постійний розвиток краудфандингу, появу нових цілей і форм фінансування, спроби дати завершене визначення цьому поняттю на сьогодні є передчасними. У найбільш загальному вигляді наразі краудфандинг можна визначити як колективну співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси разом (переважно за допомогою інтернет-технологій), щоб підтримати зусилля інших людей або організації. Завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати в найближчому майбутньому повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банки та інших фінансових посередників.

Проведений аналіз засвідчує, що найбільш ефективні методи фінансування сучасних інновацій пов'язані із самим середовищем їх функціонування – сучасним інформаційним простором, представленим Інтернетом та соціальними мережами. Через краудфандинг сьогодні все більше і більше фінансуються інноваційні проекти, пов'язані з розвитком інформаційних технологій, так звані стартапи.

Список літератури:

1. Петрушенко Ю. М., Дудкін О. В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_1_172_182.pdf
2. Артамонов В. Когда в Украине появится краудфандинг / В. Артамонов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/opinions/1334049-kogda-v-ukraine-poyavitsya-kraudfanding>
3. Гончарук Н. Краудфандинг или народное финансирование / Н. Гончарук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iee.org.ua/ru/prog_info/22113/
4. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / Марченко О. С. // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 4(15). – 2013. – С. 26–35.
5. Фоменко А. О. Сучасні умови розвитку краудфандингу в Україні / Фоменко А. О. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 3(23). – 2013. – С. 93–96.

Полицук В.Г., Прокоп В.И.

Луцкий национальный технический университет

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ПО СХЕМЕ КРАУДФАНДИНГ

Аннотация

В исследовании рассмотрены инновационные характеристики данной схемы, что делает ее эффективным современным способом финансирования проектов. Выдвинута гипотеза, что наиболее эффективные методы финансирования современных инноваций связаны со средой их функционирования – современным информационно-коммуникационным пространством, представленным Интернетом и социальными сетями. Исследована деятельность популярных краудфандинговых сервисов. Рассмотрены перспективы развития краудфандингового финансирования в Украине.

Ключевые слова: фандрайзинг, краудфандинг, Интернет, финансирование, привлечение средств.

Polishchuk V.G., Prokop V.I.
Lutsk National Technical University

THE FOREIGN EXPERIENCE FINANCING OF PROJECTS BY THE SCHEME CROWDFUNDING

Summary

The study examined the innovative features of the scheme, making it an effective way to finance current projects. A hypothesis that the most effective methods of the modern innovations associated with the environment they function – modern information and communication space, represented by the Internet and social networks. The activity of the most popular crowdfunding services are investigated. The prospects of crowdfunding financing in Ukraine are considered.

Keywords: fundraising, crowdfunding, Internet, financing, raising funds.

УДК 330.322

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Прохорчук С.В.

Міжнародний університет бізнесу і права

У сучасній економіці існує безліч підходів до визначення понять «інновації», «інноваційні процеси», «інноваційна діяльність». Проте, до цієї пори не вироблено єдиного загальноприйнятого змісту використання таких понять. Теоретичне узагальнення та систематизація наукових досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців з цієї проблеми, дозволили розробити авторську інтерпретацію та удосконалити існуючі базові поняття.

Ключові слова: інновації, інноваційні процеси, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інноваційні підходи.

Постановка проблеми. В провідних країнах інноваційний шлях розвитку є ефективним засобом реструктуризації виробництва, пріоритетною підтримкою конкурентоспроможної продукції, формування ринку високих технологій. В умовах затяжної економічної кризи на підприємствах виноградарсько-виноробної галузі спостерігається високий рівень морального й фізичного зношування основних фондів, наростає відставання в області науково-технічного прогресу. Отже, завдання побудови вітчизняної інноваційної системи ставиться до розряду стратегічних, і пов'язано це, насамперед, зі зростанням ролі інновацій як ключового фактору сучасної технологічної модернізації виробництва.

Актуальність цих питань зумовила необхідність проведення досліджень, в рамках яких досить значну увагу, на нашу думку, слід приділити напрямкам визначення авторської інтерпретації та удосконаленню вже існуючих базових понять щодо інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Питанням розвитку інноваційних процесів в економіці приділяли значну увагу Бодров В.Г., Бутенко А.І., Витвицька О.Д., Гриньова В.О., Ілляшенко С.М., Іртицева І.О., Федулова Л.І., Шумпетер Й. та інші. Проте значна частина питань, пов'язаних із дослідженням подальшого розвитку інноваційних процесів ще залишається не розкритою. Це зумовлює вибір даної теми статті та засвідчує її актуальність.

Метою статті є теоретичне узагальнення та систематизація наукових досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців щодо визначення понять «інновації», «інноваційні процеси», «інноваційна діяльність» та розробка авторської інтерпретації й удосконалення існуючих базових понять.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взагалі, у світовій економічній літературі термін «інновація» детермінується як перетворення потенційного

науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах та технологіях. Термін «інновація» став активно використовуватися в сучасній економіці України як самостійно, так і для визначення споріднених понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний прогрес», «інноваційне рішення» тощо [1]. Для уточнення терміну «інновація» розглянемо різні погляди та підходи до його визначення.

У сучасній літературі нараховується багато визначень. Наприклад, за ознакою змісту або внутрішньої структури виділяють інновації технічні, економічні, організаційні, управлінські та інші. Виділяються такі ознаки, як масштаб інновацій (глобальні і локальні); параметри життєвого циклу (детермінація та аналіз усіх етапів та стадій), закономірності процесу впровадження і т.п. Усвідомлюючи значення ролі інновацій в економічній політиці, відомі вчені – економісти запропонували своє трактування терміну «інновація». Так, Б. Твісс визначає інновацію як процес, в якому винахід або ідея набуває економічного змісту, а Ф. Ніксон вважає, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що приводять до появи на ринку нових, більш досконалих процесів та обладнання [3]. Слід також зазначити, що інвестування здійснюється саме за рахунок науково-технічного прогресу, що дає можливість зменшити вартість основного капіталу та витрати на одиницю продукції. На думку Б. Санто, «інновація» – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів веде до створення кращих за своїми властивостями товарів та технологій. У випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід. Й. Шумпетер розглядав інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, мотивовану підприємницьким духом [7].