

for perspective inclusion of the agrarian sector of Ukraine for implementation (GAP) has been proven.

Key words: EU General Agrarian Policy, import duties, export subsidies, agricultural servicing cooperatives, organic farming.

УДК 330.1:330;341,1

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Обґрунтовано наявність в Україні значного потенційного попиту на мікроінвестиції домогосподарств та розкрито головні соціально-економічні фактори, що обмежують їх пропозицію: низький рівень доходів населення та орієнтація їх використання на поточне споживання, відсутність мотивації до мікроінвестицій, недостатня розвиненість ринку платіжних карток, мінімізація фінансового сектору. Доведено необхідність здійснення заходів, спрямованих на підвищення довіри домогосподарств до колективного мікрофінансування.

Ключові слова: краудфандинг, колективне мікрофінансування, доходи, міжчасовий споживчий вибір, ринок платіжних карток, довіра.

Постановка проблеми. Краудфандинг (від англ. *crowdfunding*: *crowd* — натовп, *funding* — фінансування) — новітня технологія залучення коштів великої кількості інвесторів — користувачів Інтернету, пов'язаних соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проєктів. Це технологія соціального фінансування через Інтернет, залучення соціальних інвестицій, що здійснюють особи, які не є інституційними інвесторами.

Розвиток краудфандингу в Україні обмежується не тільки техніко-технологічними чинниками, такими як відсутність краудфандингових платформ, недостатнє поширення Інтернету [1], а й соціально-економічними, культурними, правовими, управлінськими та ін. Їх аналіз є актуальним щодо визначення шляхів створення умов для впровадження краудфандингу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період дослідження краудфандингу знаходиться на етапі накопичення, аналізу, первинного узагальнення практики колективного фінансування. Уперше ця технологія

отримала розкриття у творі Дж. Хау як одна із форм краудсорсингу — технології масової співпраці у соціальних мережах через Інтернет, що спрямовується на сумісне здійснення різноманітних проектів на основі інтеграції інтелектуальних, фінансових та інших ресурсів великої кількості людей [2].

Формулювання цілей. Зазначена стаття є продовженням викладення результатів проведеного автором аналізу сутності, видів, умов та напрямів розвитку краудфандингу [1; 3; 4]. Метою статті є визначення соціально-економічних умов та обмежень розвитку краудфандингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Аналіз соціально-економічних умов впровадження краудфандингу в Україні охоплює такі взаємопов'язані напрями: з'ясування обсягу потенційного попиту на колективні мікроінвестиції; виявлення головних соціально-економічних чинників, що сприяють/обмежують пропозицію фінансових ресурсів з боку домогосподарств як мікроінвесторів, визначення рівня розвиненості фінансової інфраструктури краудфандингу. Здійснення наукового аналізу у цих напрямках дозволить з'ясувати соціально-економічні можливості і проблеми розвитку краудфандингу в Україні.

1. Фактори попиту на колективні мікроінвестиції населення. По-перше, як було розкрито раніше, одним із видів краудфандингу є краудінвестинг — колективні інвестиції домогосподарств з метою отримання частки в прибутках майбутнього проекту [4]. Отже, на нашу думку, одним із показників, на базі якого можливо прогнозувати рівень попиту на мікроінвестиції домогосподарств у системі краудфандингу, є дані про обсяг попиту на інвестиції у стартапи. Так, у 2013 р. тільки київські стартапи (70 % українських стартапів) залучили понад 45 млн дол. інвестицій. При цьому київські стартапи на краудфандинговій платформі Kickstarter зібрали близько 390 тис. дол. [5]. Відповідно до даних Біржі інвестиційних проектів STARTUP.UA, функціями якої є пошук проектів і інвесторів, в Україні у сучасний період існує значний попит на венчурні інвестиції з боку авторів різноманітних проектів. Зараз на сайті Біржі зареєстровано 2618 інвестиційних пропозицій в різних галузях економіки (табл. 1).

Таблиця 1

**Приклади інвестиційних пропозицій
на Біржі інвестиційних проектів STARTUP.UA**

Проект	Запит інвестиції
1	2
<i>Екологічне харчування: виїзна кухня для дитячих садків, можливо для шкіл (молодших класів) з екологічно чистими продуктами</i>	10000 дол.

Закінчення табл. 1

1	2
Фітнес-студія	776000 грн
<i>Віртуальний секретар</i> : персоналізований E-commerce сервіс «читає думки» і пропонує варіанти рішення, нагадує про майбутні події, моніторить і автоматизує закупівлю товарів першої необхідності й збирає цікавий контент	60000 дол.
<i>Біржа інформації</i> : будь-хто має інформацію, яка є корисною для будь-кого	Договірна
<i>Прибутковий фріланс</i> : платформа для різних компаній, будь-якого профілю, які зможуть на ній знайти виконавців для їх роботи (замовлень, проектів, завдань), а самі фрілансери зможуть знайти проект під свої вміння та навички	34000 дол.
Он-лайн туризм	100000 дол.
<i>Конструктор для дорослих</i> : виготовлення будинків-конструкторів, екологічних та енергозберігаючих, який буде здатний зібрати будь-хто	20000 дол.
<i>Дует</i> : на українському ринку шоу-бізнесу станом на січень 2013 р. присутні 4 комерційні чоловічі дуети. Завдання інвестиційного проекту — просування дуету на перше місце серед чоловічих дуетів за всіма показниками	250000 євро

Складено: [6].

Як видно з табл. 1, запит на інвестиції тільки по 8 проектах складає 776 тис. грн, 250 тис. євро, 224 тис. дол. Значний попит на інвестиції з боку стартапів дає підстави для висновку про затребуваність в Україні краудфінансової технології колективного мікрофінансування.

По-друге, в Україні інструментальні можливості фінансового ринку щодо забезпечення інвестування та заощаджень домогосподарств дуже обмежені. Головними інструментами є депозити і цінні папери. Динаміку депозитів домогосподарств в Україні відображено у табл. 2.

Таблиця 2

**Депозити домогосподарств України
за грудень 2013 — січень 2014 рр.**

Показники	Грудень 2013		Січень 2014	
Обсяг депозитів				
	Залишки на кінець періоду, млрд грн	Зміна в річному обчисленні, %	Залишки на кінець періоду, млрд грн	Зміна в річному обчисленні, %
Усього, у т. ч.	441,95	19,7	437,56	15,8
гривня	257,83	38,0	256,36	33,1
долар США	150,71	1,0	148,97	-1,4
євро	31,20	1,2	30,09	-4,9
інші валюти	2,22	-6,7	2,14	-11,4
на вимогу	87,72	13,7	84,19	10,7
строком до 1 року	121,34	-3,4	118,06	-9,5
від 1 до 2 років	218,31	56,5	220,09	53,2
більше 2 років	14,58	-46,1	15,22	-45,0
Процентні ставки				
Гривня	17,49		17,32	
Долар США	7,13		7,01	
Євро	6,0		5,99	

Складено: [7].

Як видно з табл. 2 темпи приросту депозитів домогосподарств на кінець січня 2014 р. становили 15,8 % у річному обчисленні, при цьому темпи приросту депозитів строком до 1 року, 1–2 роки, більше 2 років склали відповідно: -9,5 %, 53,2 %, -45,0 % у річному обчисленні. Отже, обсяг депозитів строком до 1 року і більше 2 років скорочується. На нашу думку, це пояснюється тим, що населення надає перевагу готівці порівняно з поточними депозитами, а депозити строком більше 2 років трансформуються у депозити строком 1–2 роки, оскільки вони, внаслідок ризиків і загальної недовіри до банківської системи, не забезпечують зростання вартості. За III квартал 2013 р.

доходи населення дорівнювали 382124 млн грн, а його витрати на приріст фінансових активів (приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах та іноземній валюті) — 4247 млн грн, тобто 1,1 % доходів [8]. Як бачимо, депозити і цінні папери не оцінюються домогосподарствами як дієві фінансові інструменти збереження вартості та отримання доходу.

По-друге, за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) у 2013 р. частка операцій із цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, складала тільки 10,42 % від їх загального обороту, більшість операцій здійснювалась у його позабіржовому сегменті. Зокрема, у 2012 р. питома вага операцій, здійснених організаторами торгів, становила: акції — 3,64 %, державні облігації — 14,69 %, облігації підприємств — 21,10, облігації місцевих позик — 85,43 %. Як визначає НКЦПФР, на фондовому ринку спостерігається дефіцит цінних паперів, що вільно обертаються на ринку, та операцій з ними, що перешкоджає установленню об'єктивної вартості та дохідності вітчизняних цінних паперів [9]. Фондовий ринок практично є закритим для приватних мікроінвесторів-домогосподарств. Особливо це стосується акцій, облігацій держави та підприємств. Облігації місцевих позик є більш доступними, але їх поширення має вартісні і територіальні обмеження. Наприклад, у січні-листопаді 2013 р. питома вага муніципальних облігацій у структурі операцій організаторів торгів цінними паперами складала тільки 0,2 %, державних облігацій — 74,7 %, облігацій підприємств — 10,0 %, акцій — 9,2 % [9]. Крім того, протягом січня-грудня 2013 р. НКЦПФР не зареєстровано жодного випуску облігацій місцевих позик [10].

Як бачимо, в Україні банківські депозити і цінні папери не забезпечують реалізацію інвестиційних можливостей домогосподарств. Тому поява на фінансовому ринку специфічних посередників — краудфандингових платформ буде сприяти: 1) диверсифікації форм інвестування тимчасово вільних коштів населення; 2) підвищенню інвестиційної активності домогосподарств.

Але чи існують для краудфандингу необхідні соціально-економічні умови?

Головними соціально-економічними умовами розвитку краудфандингу є рівень доходів населення країни, ступінь диверсифікації об'єктів, форм, інструментів їх накопичення, заощадження та використання, розвиненість мережі та інфраструктури мікрофінансування, розвиток системи розрахунків. Але наявність економічних умов не є гарантією розвитку краудфандингу в країні, якщо є відсутнім соціальний капітал колективного фінансування, ядро якого складає довіра потенційних інвесторів до творців проектів, які фінансуються.

По-перше, досить обмеженими є фінансові ресурси населення, що обумовлює їх спрямування переважно на цілі споживання. У 2012 р. 72,3 % населення України мали середньодушові еквівалентні загальні доходи на місяць

від 1200,1 грн до 2280,0 грн, середньодушові доходи понад 3700 грн на місяць мали тільки 4 % населення. На протилежному полюсі 3,4 % населення з доходами від 480,1 грн до 840,0 грн, 0,3 % — до 480 грн [11]. У 2012 р. 9,1 % населення України мали середньодушові доходи нижчі прожиткового мінімуму [12]. Такий рівень доходів та їх розподіл в Україні не сприяють розвитку колективного мікрофінансування.

По-друге, як відомо, дохід домогосподарств розподіляється між поточним і майбутнім (заощадження) споживанням, вибір між якими визначається міжчасовими перевагами споживача. В Україні цей вибір здійснюється на користь поточного споживання, що обумовлено багатьма соціально-економічними чинниками, серед яких низький рівень доходів, відсутність впевненості у збереженні вартості заощаджень у часі, загальна недовіра до банківських установ тощо. Оскільки краудфандинг пов'язаний із відволіканням певної частки доходу домогосподарств від поточного споживання, їх міжчасовий вибір на користь останнього суттєво обмежує можливості залучення коштів населення для здійснення колективного фінансування проектів. Цей висновок підтверджується даними табл. 2. Депозити на вимогу та депозити строком до 1 року — це транзакційні гроші, зарезервовані на нетривалий період для забезпечення поточного споживання домогосподарств. Як видно з табл. 1, сума транзакційних грошей домогосподарств складала у грудні 2013 р. 209,06 млрд грн (47,3 % усіх депозитів), у січні 2014 р. — 202,25 млрд грн (46,2 % усіх депозитів). Отже, альтернативне використання цієї суми (майже 50 % обсягу всіх депозитів) для мікрофінансування, у тому числі і за моделлю краудфандингу, неможливе, оскільки це призвело б до суттєвого обмеження поточного споживання. Заощадження строком від 1–2 років і більше мають за мету збереження вартості та обумовлені мотивом обачливості, що також виключає їх альтернативне використання на краудфандингові проекти.

По-третє, низькі доходи переважної частки домогосподарств спрямовуються на поточне споживання, а прошарок населення з високими доходами не має економічної мотивації до колективних мікроінвестицій, оскільки: 1) у нього є можливості для здійснення власної інвестиційної програми, у тому числі і за межами країни; 2) винагороди в сфері краудфандингу не є високими та постійними, тому колективне фінансування не може забезпечити реалізацію підприємницького мотиву інвестицій; 3) краудфандинг як мікрофінансування не виконує функції «відмивання» тіншових доходів, що також відвертає від нього певний прошарок населення України.

По-четверте, *низькою є і гуманітарна мотивація* колективного фінансування: допомога у здійсненні інноваційних проектів, зацікавленість у поширенні певних знань, у розвитку науки, культури тощо. Краудфандинг не є благодійністю, але стан та спрямованість останньої в Україні може бути ін-

дикативним показником можливого сприйняття домогосподарствами з відносно високим рівнем доходів ідеї колективного фінансування. Зараз у світовому індексі благодійності Україна займає 151 місце серед 153 країн. Як бачимо, допомога без розрахунку на певні компенсації, вигоди та доходи поки що не є характерною ознакою українського суспільства. «Благодійність в Україні не регулюється морально-етичним кодексом і не підтримується законодавством з боку держави... Але крім законодавчої бази перешкоджає розвитку благодійності наш український менталітет. Адже не почесно в Україні «працювати безкоштовно» або «давати гроші абикому» [13].

По-п'яте, колективне мікрофінансування здійснюється через Інтернет-мережі у формі електронних розрахунків, тому *розвиток ринку платіжних карток* є однією з найважливіших умов поширення краудфандингу. В Україні рівень розвитку системи електронних розрахунків є недостатнім, хоча у сучасний період є значні позитивні зрушення. У I кварталі 2013 р. кількість держателів карток збільшилась на 2,2 % та станом на 1 квітня 2013 р. становила 45,3 млн. Кількість активних платіжних карток (тобто карток, за якими протягом останніх 3 місяців проводились видаткові операції) з початку року досягла 48,7 % від загальної кількості карток. Загальний обсяг операцій з використанням платіжних карток за I квартал 2013 р. становив 189,9 млрд грн. Розвивається й інфраструктура електронних розрахунків. За перший квартал 2013 р. кількість торговельних терміналів збільшилась на 7,3 % (із початку 2009 р. — на 69 %) та станом на 1 квітня 2013 р. становила 143,7 тис. Кількість банкоматів зросла на 2 % (із початку 2009 р. — на 32 %) — до 36,86 тис. Загалом на початок квітня 2013 р. на 10 тис. активних платіжних карток припадало 11 банкоматів, 9 банківських терміналів та 43 торговельні термінали. Кількість торговельних терміналів у розрахунку на 1 підприємство торгівлі та послуг зросла з 1,14 на початок 2013 р. до 1,63 станом на 1 квітня 2013 р. [14]. Наведені дані свідчать про зростання ролі ринку платіжних карток як чинника розвитку колективного мікрофінансування.

По-шосте, поширення краудфандингу в Україні обмежує значна питома вага тіньових операцій у господарському обігу, що, по-перше, формує мотивацію до використання джерел позазаконних, квазізаконних і незаконних джерел зарплат, доходів та ін. По-друге, є чинником тінізації і криміналізації краудфандингу.

По-сьоме, краудфандинг базується на довірі авторів і інвесторів проектів один до одного та до краудфандингової платформи як віртуального фінансового посередника. В Україні рівень довіри населення до діяльності фінансових установ є вкрай низьким. Отже, для впровадження краудфандингу необхідно забезпечити необхідний рівень інформаційного забезпечення, обізнаності

широких кіл населення з метою створення суспільно позитивного іміджу колективного мікрофінансування.

Висновки. У сучасний період в Україні існує потенційно високий попит на інвестиції, що здійснюються на базі технології краудфандингу. Але не створено ще необхідних соціально-економічних умов для широкого впровадження краудфандингу. Недостатнім є рівень доходів населення. Обмежують розвиток краудфандингу такі чинники, як орієнтація населення на використання доходів переважно на поточне споживання, низький рівень мотивації до здійснення колективного мікрофінансування, недостатня розвиненість ринку платіжних карток, тінізація фінансового сектору та низький рівень довіри до фінансових установ та посередників.

Однією з найважливіших умов поширення краудфандингових технологій є створення правового поля мікрофінансування проєктів через Інтернет, формування культури колективного фінансування. Використання краудфандингу інноваційними фірмами обумовлює необхідність створення дієвої системи управління зазначеними технологіями. Зазначені проблеми складають предмет подальшого дослідження умов краудфандингу в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Марченко О. С. Техніко-технологічні умови розвитку краудфандингу в Україні / О. С. Марченко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. — 2014. — № 1 (16). — С. 22–34.
2. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау : пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
3. Марченко О. С. Краудсорсинг як технологія інтеграції знань // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. — 2013. — № 2 (13). — С. 23–33.
4. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О. С. Марченко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Екон. теорія та право. — 2013. — № 4 (15). — С. 26–35.
5. Стартапи Києва виявилися найбільш успішними [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://business-tv.com.ua/news/startapi_z_kieva_viyavilisyay_naybilsh_uspishnimi-127.html.
6. Биржа инвестиционных проектов STARTUP.UA. Инвестиционные предложения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://startup.ua/investor/investitsionnye-predlozheniya/>.
7. Статистичний випуск «Кредити та депозити домашніх господарств, січень 2014 року» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66236>.
8. Доходи та витрати населення України за III квартал 2013 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

9. Загальний огляд фондового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58126.
10. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
11. Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Веб-сайт Держстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Диференціація життєвого рівня населення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Веб-сайт Держстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Благодійність в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://prozrenue.com.ua/ua/poleznaya-informatsiya/novosti/1-blagodijnist-v-ukrajini>.
14. НАБУ: роль безготівкових розрахунків в Україні зростає [Електронний ресурс]. — Режим доступу: lasnasprava.info/ua/business_news.html?_m=publications&_t=rec&id=15335&fp=161.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА В УКРАИНЕ

Марченко О. С.

Обосновано наличие в Украине значительного потенциального спроса на коллективные микроинвестиции и раскрыты основные социально-экономические факторы, ограничивающие их предложение: низкий уровень доходов населения и ориентация их использования на текущее потребление, отсутствие мотивации к микроинвестициям, недостаточная развитость рынка платежных карт, тенезация финансового сектора. Доказано необходимость осуществления мероприятий, направленных на повышение доверия домохозяйств к коллективному микрофинансированию.

***Ключевые слова:** краудфандинг, коллективное микрофинансирование, доходы, межвременной потребительский выбор, рынок платежных карточек, доверие.*

SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF CROWDFUNDING IN UKRAINE

Marchenko O. S.

The significant potential demand on collective microfinance in Ukraine is proved. The main socio-economic constraints of the implementation of crowdfunding in Ukraine are disclosed. Among them are the low level of incomes and their orientation on current consumption, absence of motivation for investing, insufficient

development of the market of payment cards, shadowing of the financial sector. The significant role of trust of the households to the development of crowdfunding is proved.

Key words: *crowdfunding, collective microfinance, income, consumer choice in time, the market of payment cards, trust.*

УДК 330.341

ІННОВАЦІЇ, ІНІЦІЙОВАНІ СПОЖИВАЧАМИ: МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

*Л. І. Федулова, доктор економічних наук, професор
Київський національний торговельно-економічний університет*

Розкрито сутність теоретико-методологічних засад концепцій споживчих інновацій та еволюцію їх формування. Визначено особливості споживчих інновацій у сфері послуг. Обґрунтовано можливості залучення торговельних мереж до реалізації концепції інновацій, ініційованих споживачами, в умовах України при реалізації інноваційної моделі розвитку та формуванні мережевої економіки.

Ключові слова: *сфера послуг, споживчі інновації, торговельні мережі.*

Постановка проблеми. Сьогодні інновації є двигуном економічного розвитку, появи нових технологій і, як наслідок, підвищення якості товарів і забезпечення конкурентоспроможності усіх галузей національної економіки, у тому числі й сфери послуг. Роздрібні торговельні мережі є найбільш сучасним і розвиненим видом торговельного бізнесу (дослідження показують, що більша частина нововведень і технологій у роздрібній торгівлі розробляються й впроваджуються в основному саме на цих підприємствах), тому їхню значимість у цій сфері складно переоцінити. Впровадження інноваційних рішень у галузі мережевого бізнесу полягає в постійній необхідності торгових мереж удосконалювати свої конкурентні переваги, що в остаточному підсумку призводить до більш високоякісного задоволення потреб споживачів.

Актуальність теми дослідження обґрунтовується тим, що зараз роздрібні торговельні мережі розвиваються в основному екстенсивно, здебільшого за рахунок збільшення торговельних площ. Однак у зв'язку із підвищенням рівня концентрації торговельного бізнесу, зростанням рівня конкуренції на ринку мережевої торгівлі, зростанням і диференціацією купівельних потреб з'являється необхідність актуалізації організації та розвитку послуг роздріб-