

DOI: 10.5281/zenodo.1924009  
UDC Classification: 330.1:330;341,1  
JEL Classification: E44, O16

## THE KEY FEATURES OF CROWDFUNDING AND THE ROLE OF BUSINESS INCUBATORS IN ITS DEVELOPMENT

### КЛЮЧОВІ ОСОБЛИВОСТІ КРАУДФАНДИНГУ ТА РОЛЬ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ ДЛЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

Olena Z. Uholkova

Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine

ORCID: 0000-0003-0290-9130

Email: olenasidorska@gmail.com

Nataliya Yu. Reverenda, PhD in Economics

Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine

ORCID: 0000-0002-7712-8999

Received 19.07.2018

*Уголькова О.З., Реверенда Н.Ю. Ключові особливості краудфіндингу та роль бізнес-інкубаторів для його розвитку. Науково-методична стаття.*

У статті автори розкривають сутність поняття «краудфіндинг» та здійснюють обґрунтування необхідності застосування цього інноваційного інструмента у вітчизняних умовах. Було здійснено аналіз українського досвіду стартапів, що застосовували краудфіндинг у своїй діяльності. Здійснено порівняльну характеристику особливостей краудфіндингу, фінансуванню завдяки «бізнес-ангелам» та венчурним інвестуванням. Виявлено певні відмінності, переваги та недоліки цих інноваційних моделей збору коштів для реалізації проектів. Проаналізовано загальні тенденції краудфіндингу в Україні. Зацікавлення викликає дослідження інформації про роль бізнес-інфраструктури (бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, інноваційні хаби тощо) для розвитку краудфіндингу та малого інноваційного підприємництва з метою забезпечення необхідної інформаційної бази для подальших деталізованих наукових досліджень.

*Ключові слова:* краудфіндингова діяльність, «бізнес-ангел», венчурне фінансування, бізнес-інкубатор, бізнес-акселератор

*Ugolkova O.Z., Reverenda N.Yu. The key features of crowdfunding and the role of business incubators in its development. Scientific and methodical article.*

In the article, the authors reveal the essence of the concept of "crowdfunding" and they carry out the justification of necessity of using this innovative tool in domestic conditions. An analysis of experience of Ukrainian start-ups, who used the crowdfunding technologies in their activities, was analyzed. A comparative description of the features of the crowdfunding, financing through "business angels" and venture capital investment is carried out. Some differences, advantages and disadvantages of these innovative fundraising models for project implementation are identified. The general tendencies of crowdfunding in Ukraine are analyzed. The authors conducted a study of role of business infrastructure (business incubators, business accelerators, innovative hubs and more) for the development of crowdfunding and small innovative entrepreneurship in order to provide the necessary information base for further detailed research.

*Keywords:* crowdfunding activity, investment, innovation, business angel, venture financing

Для започаткування та розвитку підприємницької діяльності лише однієї ідеї буде недостатньо. Першим завданням, з яким стикається кожне новостворене підприємство, це реалізація достатнього фінансового забезпечення своєї господарської діяльності. За наявності необхідної кількості фінансових ресурсів, виборі оптимальних способів акумулювання коштів та визначення ефективних напрямів їх використання забезпечується зростання доходів та прибутків суб'єкта господарювання. Тому можна вважати, що успішна підприємницька діяльність характеризується вдалою стратегією залучення та використання фінансових ресурсів. Грошові кошти є одним із найважливіших видів ресурсів для усіх суб'єктів господарювання. Значущість фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності кожного підприємства зумовлюється здатністю цих ресурсів швидко трансформуватися у матеріальні, нематеріальні, технологічні, інноваційні та інші види ресурсів. Одним із можливих способів одержання фінансових ресурсів стає краудфіндинг. Цей фінансовий інструмент є досить новим поняттям для України та ще не є у повній мірі дослідженим науковцями та практиками. Тому вивчення його понятійного апарату та ключових особливостей стає актуальним з метою створення необхідної інформаційної бази для подальших наукових досліджень.

#### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Науковими дослідженнями розвитку краудфіндингу та інших краудтехнологій серед іноземних науковців займалися такі науковці: Джефф Хау, Армін Швейбахер, Аджай К. Агравал, Ентоні Зеолі, Етан Моллік, Бенжамін Ларралд та інші. Серед вітчизняних дослідників варто виокремити М.С. Єгорова, О.С. Марченко, Ю.М. Петрушенко, Л.М. Швець та інших. Українські науковці О.С. Марченко та Л.М. Швець провели аналізування необхідних умов для успішного функціо-

нування краудфандингу. Ю.М. Петрушенко, І.Ю. Косуля та А.О. Фоменко у своїх працях досліджують особливості, переваги та недоліки цього фінансового інструменту та здійснюють його порівняння із традиційними фінансовими інструментами. О.В. Васильєв провів дослідження щодо придатності краудфандингу для забезпечення розвитку інтелектуального капіталу. Наявні на сьогодні дослідження вимагають більш детального розгляду поняття краудфандингу та аналізу особливостей цього фінансового інструмента.

#### Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми

Великий науковий інтерес до цієї теми полягає у аналізі поняття «краудфандинг», пошуку його відмінних рис від традиційних фінансових інструментів та пошуку умов та принципів успішного його застосування в нашій державі.

Метою статті є надання визначення та характеристик поняття «краудфандинг», аналізування

його особливостей та характерних рис, відмінних від інших інноваційних методів фінансування, та виокремлення основних чинників, що впливають на розвиток цього фінансового інструменту, з ціллю його використання для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

#### Виклад основного матеріалу дослідження

Краудфандинг є одним із новітніх способів залучення коштів для реалізації інноваційних, бізнес- та соціальних проектів [1], проте його потенціал майже не використовується підприємствами в Україні.

У світі щороку кількість краудфандингових платформ та обсяг закумуляованих на них коштів зростає. У 2017 р. обсяг краудфандингових операцій у світі склав 740 млн доларів США, невраховуючи краудінвестинг. В Україні ці тенденції також помітні, проте обсяг фінансових ресурсів суттєво відрізняється від середніх європейських чи американських розмірів (табл. 1).

Таблиця 1. Основні краудфандингові платформи України та їх характеристики

Назва платформи	Офіційний вебсайт	Спеціалізація	Тип кампанії	Кількість проектів, розміщених на платформі станом на 01.09.2017	Кількість успішно реалізованих проектів	Кількість донорів на платформі	Капіталізація успішних проектів, грн
Спільнокошт	biggggidea.com	ініціативні проекти від дієвих громадян та громад	все або нічого	21	191	25 468	12 852 773
Українська біржа благодійності	ubb.org.ua	благодійні та соціальні проекти	до цілі	454	1 998	6 294	125 682 604
Na-Starte	na-starte.com	без спеціалізації	все або нічого / до цілі	6	20	8 000	4 176 785

Джерело: складено авторами за матеріалами [2-4]

Часто можна побачити, що термін «краудфандинг» застосовують як синонім поняттю фандрайзинг, що вимагає детальнішого аналізу відмінностей між цими 2 поняттями. Термін «фандрайзинг» походить від англійського fundraising (словосполучення англійських слів fund (кошти, фонди) і raise (підняти, збільшувати) залучення ресурсів коштів.

Фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора [5, 6].

Суб'єктами фандрайзингової діяльності є неприбуткові організації, які займаються пошуком

джерел фінансування та збором коштів для реалізації проектів [7].

Науковці вважають, що основними завданнями фандрайзингу є [7-9]:

- акумулювання ресурсів для реалізації цільових програм;
- аналізування ефективності діяльності організації; накопичення нових ідей для реалізації майбутніх програм;
- підвищення іміджу організації та зміцнення довіри громадськості до неї;
- інформування та просвіта громадськості щодо проблем, які вирішує організація.

Основними формами фандрайзингу традиційно є: написання грантів; пошук донорів; благодійні події; прямиї маркетинг та засоби масмедіа маркетингу. Форми залучення коштів за

допомогою фандрайзингу вимагають великих інвестицій часу, особливо для побудови та розвитку зв'язків з приватними чи корпоративними донорами, які мають великі капітали. Для деяких із цих методів потрібна також значна кількість знань.

Для фандрайзингу найчастіше використовуються прямий маркетинг та масовий маркетинг як більш життєздатні варіанти короткострокової кампанії. Проте вони вимагають фінансових вкладень, так як будь-яке оголошення в журналах, газеті, на радіо чи телебаченні є платними. Засоби прямого маркетингу є дешевшими, ніж засоби масового маркетингу, і зазвичай включають емейлрозсилку, рекламні листівки, тощо [10].

Спочатку фандрайзинг був традиційним оффлайнним способом залучення коштів, а краудфінандинг став продовженням фандрайзингу з «онлайнним» аспектом, тобто в мережі Інтернет, та підтримкою соціальних медіа в обміні кампаніями.

В Україні, як і в інших пострадянських країнах, фандрайзинг почав застосовуватися на початку 90-х рр. разом із стрімким розвитком некомерційних організацій, діяльність яких націлена на вирішення соціально важливих завдань. Таке фінансове співробітництво некомерційних структур та бізнесу широко поширене при вирішенні проблем у соціальній сфері, науці, освіті, культурі. Основною організаційно-правовою формою фандрайзингу є приватні благодійні та державні фонди. Такі фонди мають вузьку спрямованість, обмежене коло грантоотримувачів і, як правило, їх програми не виходять за межі країни [5].

Сьогодні, завдяки демократизації технології, різниця між фандрайзингом і краудфінандингом стає трохи розмитою. Найбільша різниця полягає в тому, що фандрайзинг завжди є неприбутковим, тим часом краудфінандинг може бути і неприбутковим, і прибутковим.

Крім ототожнення краудфінандингу із фандрайзингом, часто можна зустріти прирівнювання цього фінансового інструмента із фінансуванням завдяки «бізнес-ангелам» та венчурним інвестуванням. Проте ці 3 моделі збору коштів мають певні відмінності, переваги та недоліки. Порівняльна характеристика краудфінандингу, фінансування завдяки «бізнес-ангелам» та венчурного фінансування зазначена у таблиці 2.

В розвинених країнах часто авторами краудфінандингових проектів є засновники стартапів та просто новатори з ідеєю, які ще навіть не створили юридичну одиницю. Саме тому основною передумовою розвитку краудфінандингу стає наявність відповідної інфраструктури для започаткування та розвитку стартапів.

Ключовими елементами такої інфраструктури є бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори. Ці одиниці є одним із найважливіших чинників

розвитку економіки в цілому та малого і середнього інноваційного бізнесу зокрема.

Бізнес-інкубатори – це організації, які здають в оренду при створенні нових і чинним малим підприємствам обладнані і оснащені комунікаціями (телефон, факс, копіювальна техніка, комп'ютер і т.д.) офісні приміщення [13].

Бізнес-інкубатори фінансуються завдяки підтримці державних та місцевих органів влади за допомогою коштів з місцевих бюджетів, субсидій урядів, відрахувань промислових корпорацій, навчальних закладів та різних фондів, а також пайових відрахувань від успішно працюючих малих підприємств, що коли були учасниками бізнес-інкубатора.

Основними функціями діяльності бізнес-інкубатора є такі [13]:

- оздоровлення економічної активності регіонів, розвиток внутрішніх ринків, диверсифікація регіонів;
- збільшення кількості малих підприємств, підвищення їх життєздатності, тим самим забезпечуючи надходження до місцевих та державного бюджетів;
- підвищення інноваційної активності бізнесу в цілому;
- впровадження нових технологій і ноу-хау;
- зростання зайнятості та рівня життя населення;
- стимулювання підприємницької моделі поведінки.

Крім цього існують і бізнес-акселератори. Головна відмінність інкубаторів та акселераторів полягає в тому, на якому етапі бізнес-проектів слід в них брати участь. Інкубаційна програма спрямована на розробку концепції, створення команди і прототипу. Акселеративна програма в свою чергу дозволяє відшліфувати свій продукт, розробити методику продажу і, власне, вийти на ринок.

Якщо проаналізувати успішні вітчизняні стартапи, що були профінансовані за допомогою краудфінандингу, то можна зробити висновок, що майже усі з них були резидентами бізнес-інкубаторів чи акселераторів. Так, наприклад, відомий стартап Petcube, що спеціалізується на виготовленні роботів для доглядів хатніх тварин, пройшов навчання у китайському інкубаторі HAXLR8R. Вітчизняний енергозберігаючий стартап Ecois.me, що зібрав кошти на свою діяльність на одному із кращих краудфінандингових майданчиків світу Indiegogo, у 2014 р. одержав понад 80 000 євро від польського інкубатора Hubraшт для удосконалення роботи своєї розробки. Український стартап Luciding, що займається розробленням гаджета LucidCatcher, який зможе керувати снами та надати можливість досвіду усвідомлених снів, є резидентом одеського інкубатора Wannabiz та уже одержав понад 15 000 доларів США інвестицій. Відомий стартап Skwibl, авторами якого є українці, є резидентом одного із австралійських інкубаторів

Innovuz. Автори стартапу із реалізації інтернет-платежів «Казначей» вже профінансувались завдяки одеському інкубатору Wannabiz та

міжнародній ІТ-компанії на 200 000 доларів США, а згодом одержали від відомого польського акселератора Next Step ще 50 000 доларів США.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика інноваційних джерел фінансування проектів

	Краудфандинг	Фінансування за допомогою бізнес-ангелів	Верчурне фінансування
Рівень складності залучення	спрощене	ускладнене	ускладнене
Часові рамки прийняття рішення інвестором	швидке рішення	зважене рішення	зважене рішення
Вартість фінансування для реципієнтів	комісія 5-10% від суми + частка в капіталі (інколи)	частка в капіталі + дивіденди	частка в капіталі + дивіденди
Кількість учасників	велика кількість донорів	зазвичай 1	венчурна компанія
Сума ( у доларах США)	10 000 - 500 000	25 000 - 200 000	800 000 - 25 000 000
Об'єкт	стадія ідеї, стадія розробки бізнес-моделі або стадія створення стартапу	будь-яка стадія	стадія розвитку підприємства та компанії, що перебувають у складних умовах, стадія розробки бізнес-моделі або стадія створення стартапу
Інші переваги	думка потенційних споживачів	наставництво і поради	контакти
Участь в управлінні	не бере участі в управлінні	не завжди бере участь в управлінні	участь в раді керуючих
Публічність	інформація про проект доступна ЗМІ	інформація про проект недоступна ЗМІ	інформація про проект недоступна ЗМІ
Величина ризику для донорів	низький ризик	середній ризик	високий ризик
Термін одержання прибутку	2-3 роки після внесення коштів	2-5 років після внесення коштів	3-7 років після внесення коштів
Мета фінансування для донорів	особиста зацікавленість у кінцевому результаті проекту + прибуток капіталі (інколи)	прибуток + передача досвіду	високі прибутки

Джерело: складено авторами за матеріалами [1, 11, 12]

Український краудсорсинговий та краудфандинговий проект Studway закумулював інформацію про основні українські бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори [14]:

- EatsLabs – спеціалізується на проектах, пов'язаних з інтернет-простором або ж мобільними технологіями.
- Founder Institute – спеціалізується на технологічних проектах. Цікаво, що його штаб-квартира розташована у Кремнієвій Долині, тобто це перший такий акселератор із США в Україні.
- «ІнКУБатор» – спільний проект платформи Prometheus і «ПриватБанку».
- GrowthUp – перший український бізнес-акселератор, що спеціалізується на технологічних проектах.
- iHub – бізнес-інкубатор, що працює із технологічними проектами.
- Polyteco – стартап-інкубатор, створений на базі НУ «КПІ». Працює переважно з проектами студентів (але не лише) у галузі ІТ.
- 1991 Open Data Incubator – інкубатор що спеціалізується на допомозі стартапам, які

надають сервіси громадянам, підприємствам та державним органам.

- Startup Depot Lviv – львівський інкубатор, який працює зі стартапами.
  - Start-up Business Incubator KNU – стартап-інкубатор на базі КНУ ім. Тараса Шевченка.
- Як видно із представленого списку, бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори в основному цікавляться технічними та інноваційними проектами. Так, за даними дослідження Global Accelerator Report 2015 компанії Gust and Fundacity основними напрямки, що цікавлять бізнес-інкубаторів є [15]:
- інтернет речей – 74%;
  - великі дані – 65%;
  - програмне забезпечення – 65%;
  - FinTech (технологічні проекти у галузі фінансових сервісів) – 64%;
  - мобільні додатки – 63%;
  - здоров'я – 62%;
  - електронна комерція – 55%;
  - освіта – 53%;
  - хмарні сервіси – 50%;



- техніка, яку можна вдягти на себе (окуляри, годинники) – 46%;
- AdTech (техніка вдосконалення хибних цілей для прориву протиракетної оборони) – 35%;
- аналітика соціальних мереж – 33%;
- енергоефективність – 32%;
- дрони – 30%.

Варто сказати, що, окрім бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів, до стартап інфраструктури також належать наукові парки, технопарки, бізнес-парки, бізнес-центри, промислові парки. Вони всі відрізняються від бізнес-інкубаторів своєю орієнтацією на інші етапи розвитку підприємства. Так, парки, як правило, частіше мають справу з уже існуючими і успішно розвиваються підприємствами, тоді як інкубатори зазвичай підтримують малі фірми на стадії створення і ранніх етапах становлення. Ключова задача інкубаторів полягає в забезпеченні умови для зростання швидко розвиваються технологічним областям суспільства [13].

### Висновки

Стрімкий розвиток бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів свідчить про їх ефективність в роботі з малими інноваційними підприємствами. За рахунок профілювання бізнес-інкубатора його роль полягає в підтримці пріоритетних напрямків розвитку конкретного регіону. Проте, варто зазначити, що часто українські стартапи використовують вітчизняні бізнес-інкубатори та

акселератори лише на початковому етапі своєї діяльності. Найчастіше це лише проміжна ланка для того, щоб зацікавити іноземний бізнес-акселератор чи інвестиційний фонд. Саме тому важливим є негайне створення сприятливих фінансових, законодавчих та податкових умов для розвитку стартап-інфраструктури, що є ключовою передумовою розвитку краудфандингу. Без такої інфраструктури єдиними проявами краудфандингових операцій буде лише реалізація благодійних проектів. Така ситуація є неприпустимою, адже у світовій практиці найбільшу частку у краудфандинговій діяльності займають бізнес-проекти та інноваційні проекти. Крім цього, механізм функціонування краудфандингу в Україні ще є далеким до оптимального, існує низка проблем та нерегульованих питань, що зумовлює українські стартапи шукати кошти на міжнародних краудфандингових платформах. Як наслідок, перспективні та молоді підприємці, що готові реалізувати бізнес- та інноваційні проекти, покидають країну. Отже, подальше аналізування чинників розвитку краудфандингу, досвіду основ законодавчого регулювання краудфандингової діяльності закордоном та мотивів участі людей у краудфандингових кампаніях є важливо необхідним для стимулювання розвитку вітчизняного малого та середнього бізнесу, інноваційних проектів та соціальних ініціатив.

### Abstract

The successful entrepreneurial activity is characterized by a successful strategy of attracting and using financial resources. The crowdfunding can serve as one of the possible ways of obtaining financial resources for the enterprise. The crowdfunding is a rather new concept for Ukraine and it is not yet fully researched by scientists and practitioners. The purpose of the article is to establish the theoretical bases for the development of crowdfunding projects as a necessary condition for development of small and medium enterprises. The author justifies the need of using this innovative instrument in Ukraine. In current article, authors conducted a study of the role of business infrastructure for the development of crowdfunding in order to provide the necessary information base for further detailed research. The business incubators, business accelerators, innovative hubs and others can promote the entrepreneurial behavior model, provide an increase in the number of small enterprises and increase their viability, thus ensuring revenue to local and state budgets. The general tendencies of crowdfunding in Ukraine are analyzed. The main crowdfunding website, namely Spilnokosht, Na-starte and UBB (Ukrainian Charity Exchange) are explored by the authors. The experience of successful Ukrainian startups such as Petcube, which specializes in the manufacture of home entertainment robots, the Ecois.me - energy-saving startup, Luciding start-up, that is developing the LucidCatcher gadget that can manage dreams and provide the ability to experience dream consciousness, and an Internet- Payment startup "Kaznachey". In addition, authors explored the differences between crowdfunding and other methods for the accumulation of financial resources (funding through business angels, venture capital investment). Some differences, advantages and disadvantages of these innovative fundraising models for project implementation are identified. The authors concluded that it is essential for stimulating the development of domestic small and medium business to realize the further analysis of the factors of development of crowdfunding, the experience of the bases of legislative regulation of this activity abroad and the motives of people for the participation in crowdfunding campaigns.

### Список літератури:

1. Kuzmin O.Ye. Crowdfunding: essence, value and typology / O.Y. Kuzmin, O.S. Skybinskyi, O.Z. Ugolkova // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – No 2. – С. 170-180.
2. Офіційний сайт «Спільнокошт». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biggggidea.com/>.

3. Офіційний сайт «Українська біржа благодійності». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ubb.org.ua/>.
4. Офіційний сайт «На старте». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://na-starte.com/about>.
5. Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю. Фандрайзинг как аддендум эффективной инновационной деятельности профессиональной образовательной организации / Д.Н. Корнеев, Н.Ю. Корнеева // Вестник учебно-методического объединения высших и средних профессиональных учебных заведений . – 2015. – № 1(48). – С. 152-162.
6. Огородник В.О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин / Економіка і організація управління. – 2014. – №1 (17)– 2(18). – С. 195-199.
7. Чернявська, О.В. Фандрайзинг: навч. посіб. / О.В. Чернявська, А.М. Соколова. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 188 с.
8. Бондарчук І. Фандрайзинг як система пошуку джерел фінансування для громадських організацій: український та зарубіжний досвід. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://naub.ua.edu.ua/2014/fandrajzynch-yak-systema-poshuku-dzherel-finansuvannya-dlya-hromadskyyh-orhanizatsij-ukrajinskyj-ta-zarubizhnyj-dosvid/>.
9. Бусленко, Б.В. Фандрайзинг неприбуткових організацій в Україні [Електронний ресурс] / Б.В. Бусленко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2014/Economics/4\\_155397.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/4_155397.doc.htm)
10. S.Choe. Crowdfunding: The Next Method of Traditional Fundraising. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.causevox.com/blog/traditional-fundraising-versus-crowdfunding/>
11. Ульяницька О.В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні / О.В. Ульяницька, Т.В. Ярошенко. // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №2. – С. 72-79.
12. Lake R. Angel Investing vs. Crowdfunding: How to Raise Money for Your Startup? (Інвестування «бізнес-ангелами» та краудфандинг: як зібрати гроші для стартапу?). – [Електронний ресурс] / Lake R. – 2016. – Режим доступу: <https://www.investopedia.com/articles/investing/010416/angel-investing-vs-crowdfunding-how-raise-money-your-startup.asp>.
13. Билялов Р.М., Хафизов И.И. Бизнес-инкубатор как элемент системы инфраструктурной поддержки малых инновационных предприятий / Р.М. Билялов, И.И. Хафизов // Наука и инновации в 21 веке. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение, 2017. – С. 122-125.
14. І. Ладика. Що таке стартап-інкубатор і як туди потрапити? – [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу: <https://studway.com.ua/startap-inkubator>.
15. Global Accelerator Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gust.com/global-accelerator-report-2015/>.

## References:

1. Kuzmin, O.Ye., Skybinskyi, O.S., & Ugolkova, O.Z. (2016). Crowdfunding: essence, value and typology. Marketing and management of innovations, 170-180 [in English].
2. The official website of "Spilnokosht". Retrieved from <https://biggggidea.com/> [in Ukrainian].
3. The official website of "UBB". Retrieved from <https://ubb.org.ua/> [in Ukrainian].
4. The official website of "Na starte". Retrieved from <https://na-starte.com/about> [in Ukrainian].
5. Korneev, D.N., & Korneeva, N.U. (2015). Fundraising as an addendum for effective innovative activity of a professional educational organization. Bulletin of educational and methodical association of higher and secondary vocational educational institutions, 1 (48), 152-162 [in Russian].
6. Ogorodnik, V.O. (2014). Fundraising – an instrument for activating socially responsible interaction of subjects of social relations. Economics and management organization, 1 (17), 195-199 [in Ukrainian].
7. Chernyavska, O.V. (2013). Fandrajzynch. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury [in Ukrainian].
8. Bondarchuk, I. (2014). Fundraising as a search engine for funding NGOs: Ukrainian and foreign experience. Retrieved from <https://naub.ua.edu.ua/2014/fandrajzynch-yak-systema-poshuku-dzherel-finansuvannya-dlya-hromadskyyh-orhanizatsij-ukrajinskyj-ta-zarubizhnyj-dosvid/> [in Ukrainian].
9. Buslenko, B.V. Fundraising of nonprofit organizations in Ukraine. Retrieved from [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2014/Economics/4\\_155397.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/4_155397.doc.htm) [in Ukrainian].
10. Choe, S. Crowdfunding: The Next Method of Traditional Fundraising. Retrieved from <https://www.causevox.com/blog/traditional-fundraising-versus-crowdfunding/> [in English].
11. Ulyanytska, O.V. (2009). Business Angels as an Alternative Form of Business Sector Financing in Ukraine. Mechanism of regulation of the economy, 72-79 [in Ukrainian].
12. Lake R. (2016). Angel Investing vs. Crowdfunding: How to Raise Money for Your Startup? Retrieved from <https://www.investopedia.com/articles/investing/010416/angel-investing-vs-crowdfunding-how-raise-money-your-startup.asp> [in English]

13. Bilyalov, R.M., & Khafizov, I.I. (2017). Business incubator as an element of the infrastructure support system for small innovative enterprises. *Science and innovation in the 21st century*, 122-125 [in Russian].
14. Ladika, I. (2017). What is a startup incubator and how to get there? Retrieved from <https://studway.com.ua/startup-inkubator> [in Ukrainian].
15. Global Accelerator Report (2015). Retrieved from <http://gust.com/global-accelerator-report-2015/> [in English].

**Посилання на статтю:**

Уголькова О. З. Ключові особливості краудфандингу та роль бізнес-інкубаторів для його розвитку / О. З. Уголькова, Н. Ю. Реверенда // *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. – 2018. – № 4 (38). – С. 76-82. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/files/archive/2018/No4/76.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.1924009.

**Reference a Journal Article:**

Ugolkova O. Z. The key features of crowdfunding and the role of business incubators in its development / O. Z. Ugolkova, N. Yu. Reverenda // *Economics: time realities. Scientific journal*. – 2018. – № 4 (38). – С. 76-82. – Retrieved from <https://economics.opu.ua/files/archive/2018/No4/76.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.1924009.

