

УДК 336.02:330.341

Петрушенко Юрій

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Сумський державний університет, м. Суми

РОЗВИТОК МЕТОДІВ КОЛЕКТИВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Розвиток Інтернет-середовища та соціальних мереж дав поштовх появі новітніх форм фінансування, що заснуються не на державних гарантіях чи статутному капіталі, а на активній участі громадськості. У статті досліджено вплив еволюції методів фінансування на соціально-економічний розвиток територіальних громад. На основі отриманих результатів розроблені пропозиції щодо використання територіальними громадами сучасних інструментів колективного фінансування.

Зокрема, у статті обґрунтовується, що Інтернет-платформи та соціальні мережі надали колективним методам фінансування таких форм та змісту, яких не існувало раніше (краудфандинг, peer-to-peer фінансування та ін.). Завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати в найближчому майбутньому повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банківські установи та інших фінансових посередників.

Ключові слова: колективне фінансування, соціально-економічний розвиток, територіальна громада, краудфандинг.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасний англійський філософ Ф. Блонд, якого називають «архітектором нової Британії», у 2009 році висловив думку про те, що «ми живемо в суспільстві без громад». Ф. Блонд таким чином описав ситуацію, що склалася в громадському житті британського суспільства на початку XXI століття: «Наше суспільство втратило суттєвий елемент. Я намагаюся пояснити, що якщо подивитися на громадське роз'єднання і рівні, на яких люди вже більше не об'єднуються в торгові спілки, їх відносини з сусідами, зростання самотності, фрагментація сімей – все це не є імітацією» [25]. Подібні думки стосовно життя американського суспільства на порозі XXI століття висловлює у своїй праці «Гра в кеглі наодинці» і відомий американський соціолог Р. Патнем [8].

Ці тенденції розвитку суспільства не є новими для науки: напрям такої еволюції суспільних відносин спрогнозував ще у 1887 році німецький соціолог Ф. Теніс у

своїй праці «Громада і суспільство» [11]. Ф. Теніс виділяв два типи соціальності: співтовариство (громада), де панують безпосередньо особисті та родинні стосунки, і суспільство, де переважають формальні інститути. Прогнозуючи майбутню динаміку суспільних відносин, Ф. Теніс вважав, що соціальність громади, заснована на статусі, буде поступово витіснитись соціальністю суспільства, що заснована на контрактних відносинах. Другий тип соціальності (суспільство, засноване на контрактах) є більш пристосованим до ринкових відносин, і тому має перемогти в економічній конкуренції соціальність, засновану на людських почуттях, таких як співпричетність та гуманність. Проте політичний ідеал Ф. Теніса передбачав відновлення співтовариств, але не шляхом повернення до стадії, що передувала суспільству, а шляхом руху до вищої форми співтовариства – *постсуспільної* стадії, яка збереже всі переваги технічного прогресу та індивідуальної свободи при одночасному відновленні повноти життя в громаді. Але завдяки яким чинникам відбудеться цей рух з робіт Ф. Теніса не зовсім зрозуміло.

Починаючи від праць К. Маркса, вчені систематично намагаються пояснити та спрогнозувати соціальні зміни у суспільстві за допомогою економічних факторів та протиріч. Не завжди їх висновки підтверджуються історичним перебігом подій, проте в більшості випадків історія засвідчує тісний взаємозв'язок між економічною і соціальною динамікою.

У цій статті зроблено спробу пояснити зв'язок між історичними змінами відносин у місцевих спільнотах та еволюцією методів фінансування, а також спрогнозувати вплив новітніх фінансових інструментів на соціально-економічний розвиток сучасних територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження є фундаментальні праці науковців, присвячені впливу можливостей та способів фінансування на життєдіяльність територіальних громад та останні наукові дослідження, у яких аналізується використання новітніх фінансових інструментів для забезпечення місцевого соціально-економічного розвитку.

До найбільш вагомих концептуальних досліджень, присвячених цій тематиці, слід виділити працю С. А. Маргліна [5], присвячену аналізу того, як економічний

спосіб мислення розхитує засади спільнот, та фундаментальні праці Ф. Фукуяма [12] та А. Етціоні [15], у яких висвітлюється специфіка взаємозв'язку економічних та соціальних факторів розвитку місцевих громад в різних країнах світу.

Серед останніх публікацій, присвячених методам колективного фінансування місцевого розвитку, варто виділити працю Е. Моллік [31], у якій зроблено огляд тенденцій поширення колективного фінансування. Низка публікацій присвячена еволюції використання різних форм колективного фінансування, таких як купівля цінних паперів, позики, дарування та попереднє замовлення продукту [16-18; 28].

Окремо можна виділити наукові праці, в яких аналізується практика використання новітніх форм фінансових інструментів, заснованих на довірі та громадській участі, зокрема краудфандингу. Результати дослідження П. Беллефлама та співавторів [19] вказують на те, що краудфандинг здатен створювати переваги в порівнянні з традиційним фінансуванням внаслідок можливості застосування дискримінації у винагороді при збільшенні результативності проектів соціально-економічного розвитку. Ця особливість сучасного краудфандингу може допомогти у розвитку тим місцевим громадам, населення яких характеризується різними фінансовими статками. У дослідженні Дж. Лернера [29] вказано, що особливістю краудфандингу є зручність фінансування інноваційних проектів.

Іншим важливим напрямом аналізованих досліджень є праці, присвячені зв'язку фінансування проектів соціально-економічного розвитку з громадами, що є безпосередніми вигодонабувачами цих проектів розвитку.

Використовуючи новітні форми колективного фінансування (краудфандинг, мікрокредитування на довірі та ін.), автори проектів місцевого розвитку повинні враховувати їх зв'язки зі спільнотою, оскільки за цих умов соціальні комунікації мають більш важливе значення для реалізації проектів, ніж при традиційних формах фінансування. Робота з певною суспільною групою або формування такої спільноти впливає на вибір стратегічних рішень на ранній стадії реалізації проектів. В окремих випадках спільнота бере безпосередню участь в ухваленні рішень щодо змісту проекту та процесу його реалізації. Робота Б. Галлен та К. Айзенгардта [24]

присвячена питанню формування стратегічних зв'язків між організаціями і спільнотами та їх подальшого використання. У дослідженні К. Міллера та співавторів [30] доводиться, що підприємці здатні отримувати вигоду, зробивши представників спільноти промоутерами своїх проектів.

Окрім цього, варто виділити коло публікацій, які аналізують особливості прийняття економічних рішень під впливом соціальних зв'язків всередині спільноти. Авторами найбільш змістовних робіт у цьому напрямку є Дж. Акерлоф та Р. Крентон [26], які досліджували вплив спільнот на економічну раціональність та ідентичність індивідів.

Тенденція пов'язувати розвиток колективних способів фінансування з елементами теорії спільнот та глобальними трансформаціями суспільства присутня і в дослідженнях українських учених. У загальному обсязі досліджень варто виділити праці О.В. Длугопольського, присвячені розвитку суспільного сектору економіки та публічних фінансів в умовах глобалізації [2-3].

Виділення невирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми, яким присвячується стаття. Не зважаючи на велику кількість досліджень, в яких аналізується ефективність різних методів фінансування місцевого розвитку, питання еволюції методів колективного фінансування та впливу новітніх форм фінансування (краудфандингу, пірингових фінансів та ін.) на соціально-економічний розвиток територіальних спільнот є вивченими недостатньо.

Метою статті є теоретичне обґрунтування напрямів впливу методів фінансування місцевого економічного розвитку на суттєві соціальні характеристики територіальних спільнот та розробка на цій основі пропозицій щодо використання місцевими громадами сучасних інструментів колективного фінансування.

Виклад основного матеріалу. Життя територіальних громад завжди залежало від можливостей фінансування їх розвитку. Залучення фінансових ресурсів дозволяло громадам розвиватися, але інколи ставало причиною руйнування відносин у спільнотах. Досить влучно демонструє цю тезу історія розвитку страхування в Європі.

У середньовічній Європі ремісничі гільдії та релігійні братства допомагали своїм членам у нелегкі часи, а також вдовам та дітям померлих. Вони піклувалися про хворих, допомагали сім'ям у випадку пожежі чи інших нещасних випадків. Ця взаємодопомога була своєрідним «клеєм», який скріплював відносини всередині спільноти.

Перший комерційний поліс страхування життя був виписаний в Англії у 1585 році [21], проте через технічні, а головне, етичні проблеми страховий ринок не набув належного розвитку аж до XIX століття. Технічною проблемою була відсутність чітких методик визначення страхових ризиків, а етичною проблемою стала «заміна співчуття на комерцію» [5]. Страхування, на думку графа Марабу, президента Національної асамблеї у Франції в 1791 році, спричинило «зникнення загальної вразливості, що є однією з основ суспільства», тому страхування життя довгий час було заборонено у цій країні через етичні міркування.

Згодом розвиток ринкових відносин у XIX столітті призвів до витіснення традицій взаємодопомоги у місцевих громадах комерційними послугами страхування від нещасних випадків та інших видів ризику. А вже трохи пізніше, у XX столітті, функції, які раніше виконувала сама громада, а потім ринок, перебрала на себе держава. Це було пов'язано із запровадженням у більшості країн Європи обов'язкового державного соціального страхування.

Еволюція фінансування місцевого розвитку (самофінансування – ринок – державне фінансування) характерна не тільки для страхування, але й для інших форм фінансових відносин, і це не могло не позначитися на життєдіяльності спільнот. Розвиток ринкової економіки з притаманними їй формами фінансових відносин, централізація влади та процеси глобалізації фактично призвели до ситуації, коли ставиться питання щодо існування самих територіальних спільнот. У сучасному світі люди все більше живуть відособлено, не відчуваючи себе членами певного співтовариства. Якщо раніше вони огорожували та охороняли свої спільноти, то тепер вони охороняють особисті помешкання.

На думку Стівена А. Маргліна, «підтримуючи ринкові відносини, економіка руйнує взаємність, альтруїзм та спільні зобов'язання, і через це – необхідність

спільноти. Справжні засади економіки, виправдовуючи розширення ринків, невідворотно ведуть до послаблення спільнот» [5].

Роз'єднання спільнот негативно відображається на можливостях фінансового забезпечення їх економічного розвитку. Кожне домогосподарство в громаді має певний запас фінансових ресурсів, проте за умов роз'єднання спільноти цей запас не виступає ресурсом її розвитку. Запозичивши аналогію у Й. Шумпетера [14], зазначимо, що поєднання відокремлених домогосподарств відрізняється від спільноти подібно до того, як 20 з'єднаних між собою автомобілів – від потяга з вагонами.

Водночас, аналізуючи сучасні тенденції на фінансових ринках, зробимо припущення, що завдяки таким факторам, які, здавалося б, повинні відособлювати людей, зокрема ринковій ідеології та глобалізації, формуються новітні фінансові механізми, які надають роз'єданому сучасному суспільству нового громадського змісту.

Завдяки глобалізації та розвитку інформаційних технологій виникли соціальні мережі та нові форми суспільних фінансів, що засновуються на громадській участі. Проаналізуємо суспільний потенціал одного із таких інноваційних фінансових інструментів – краудфандингу. Уже сьогодні використання сучасних інформаційних технологій перетворює краудфандинг на дієвий інструмент фінансування соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Зміст поняття краудфандинг (укр. спільнокошт, від англ. crowdfunding, crowd – «натовп», funding – «фінансування») формувався під впливом концепцій мікрофінансування [32] і краудсорсинга [34]. Проте сучасний краудфандинг представляє собою власну унікальну категорію фандрайзингу.

У найбільш узагальненому вигляді краудфандинг визначимо як колективну співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси (в основному через Інтернет), щоб підтримати зусилля інших людей, організацій чи окремих спільнот.

Краудфандинг дозволяє залучати за допомогою Інтернету фінансові ресурси великої кількості людей (окремих спільнот, різних груп) для реалізації

різноманітних ідей і проектів. Послуга, зазвичай, надається через спеціалізований Інтернет-портал, на якому, після детальної реєстрації, користувач створює заявку на фінансування проекту. Це може бути новий бізнес (стартап), створення ЗМІ чи телепрограми, запис музичного альбому чи проведення концерту, проект місцевого розвитку тощо.

Спеціалізовані Інтернет-платформи допомагають створювати максимально повний опис проекту або потреби у фінансуванні. Як правило, вони дозволяють використовувати вкладення у вигляді фотографій, посилань на відео, документи (бізнес-план та інше). Вказується необхідна сума для фінансування, термін, на який залучаються гроші, та бажаний відсоток доходу потенційного інвестора. Якщо проект носить соціальний характер, то при пожертвуваннях зазвичай вказується, що це – безповоротна фінансова допомога. Нерідко такі портали просувають проекти в популярних соціальних мережах, роблять розсилку в потенційно зацікавлених групах.

У табл. 1 представлені види краудфандингу залежно від винагороди для його учасників (спонсорів чи інвесторів).

Таблиця 1. Види краудфандингу залежно від винагороди для учасників

№	Вид краудфандингу	Характеристика
1.	З відсутністю винагороди	Пожертвування зазвичай є добровільними актами, зробленими на основі альтруїзму та без будь-яких зобов'язань для одержувача. Найчастіше ця модель застосовується у соціальних, політичних і медичних проектах (збір коштів на допомогу в лікуванні захворювання або на діяльність благодійної організації). Як приклади таких платформ можна навести http://www.betterplace.org/de у Німеччині, http://respekt.net в Австрії, dobro.mail.ru у Росії. До 2012 року цей напрям був домінантним у рамках застосування краудфандингу.
2.	З нефінансовою винагородою	Наразі це найпоширеніша за кількістю платформ модель краудфандингу. Вона зарекомендувала себе як ефективний інструмент збору коштів на будь-які проекти, починаючи інфраструктурними проектами розвитку територій і закінчуючи складними технологічними продуктами. Головною особливістю цієї моделі є надання нефінансової винагороди у відповідь на підтримку. У цій концепції винагородою може бути сам продукт. Наприклад, книга, фільм, музичний альбом, програмне забезпечення, новий гаджет тощо. Автори таких проектів обіцяють доставити продукт відразу після його виробництва. Найуспішнішою платформою, що працює за принципом нефінансової винагороди на основі моделі попередніх замовлень, є майданчик Kickstarter, який тільки за 2012 рік зібрав 320 млн. дол.
3.	З фінансовою	Основною характеристикою краудінвестингу, що відрізняє його від

винагородою
(краудінвестинг)

інших форм краудфандингу, є наявність фінансової винагороди, яку отримує спонсор (у цьому випадку – вже інвестор) в обмін на свою підтримку. Три основні форми краудінвестингу:

а) Модель роялті. Ця модель є логічним продовженням схеми нефінансової винагороди. Крім нефінансових бонусів і різних заохочень, спонсор (інвестор) отримує частку від доходів або прибутку проекту, який фінансує. Цей підхід активно практикується у сфері фінансування музики (SonicAngel), розробки ігор (LookAtMyGame), фільмів (Slated) і т.д. Підхід роялті є досить перспективним, оскільки дозволяє з одного боку зберегти елемент причетності й залученості учасника краудфандингу, а з іншого – фінансово його мотивувати.

б) Народне кредитування. Лідер за кількістю залучених коштів та предмет пильної уваги фахівців. Як основну перевагу для кредиторів виділяють більш високі ставки й саму можливість надання позики в дуже широкому спектрі галузей. Позичальник виграє завдяки більш низьким тарифам і зручності отримання кредиту. Джерелом фінансування виступають винятково фізичні особи.

Першою краудфандинговою платформою, що почала працювати за цим принципом кредитування, стала британська Zora. Серед інших успішних проектів можна також виділити Smava у Німеччині, Babyloan у Франції та багато інших Інтернет-ресурсів. Лідером ринку є американська платформа Lending Club, яка з початку 2007 року по жовтень 2013 року збрала понад 2,7 млрд. дол. У 2013 році корпорація Google оголосила про покупку міноритарного пакета акцій платформи Lending Club, тим самим сигналізуючи про перспективність цього підходу.

Окремим випадком кредитування фізичних осіб є модель соціального кредитування. Вона характеризується номінальними відсотками за кредитом або їх повною відсутністю. Основне призначення подібних кредитів – це надання допомоги бідним верствам населення, у першу чергу в країнах, що розвиваються. Найбільшим представником цієї моделі є платформа KIVA, через яку пройшло понад 500 млн. дол. кредитів. У цьому підході йдеться саме про кредити, а не про благодійність. Отримані позики необхідно повертати.

в) Акціонерний краудфандинг. Одна з найбільш інноваційних форм краудфандингу, де в якості винагороди спонсор (інвестор) отримує частину власності, акції підприємства, дивіденди або право голосування на загальних зборах акціонерів. Але поряд із інноваційною формою краудфандингу цей підхід є водночас і найбільш обговорюваним та суперечливим, тому що зачіпає організаційно-правову форму підприємства й пов'язаний із підвищенням ризиком для інвесторів.

Очікувалося, що в Сполучених Штатах Америки з 2013 року (після підписання Президентом Бараком Обамою акта JOBS у квітні 2012 року) краудфандингові платформи зможуть на легальній основі пропонувати цю форму неакредитованим інвесторам (тобто пересічним громадянам). Проте комісія з цінних паперів і вкладів SEC (Securities and Exchange Comission) досі не опублікувала директиви, що дозволяють такий вид інвестування.

У Європейському Союзі акціонерний краудфандинг повною мірою використовує правову свободу. Одним із успішних прикладів є британський проект Seedrs, який спеціалізується винятково на акціонерному краудфандингу. Важливою віхою подальшого розвитку цього виду краудфандингу стало прийняття закону в Італії, який

*Узагальнено автором на основі [1; 7; 9; 13; 22]

В Україні Інтернет-краудфандинг тільки починає розвиватися. Піонерами в цій сфері були «Українська біржа благодійності», створена Фондом Віктора Пінчука, «X-Ideas» від «Nescafe» та сайт «Велика Ідея». Найбільш популярною українською краудфандинговою платформою є «Спільнокошт» на сайті «Велика ідея», що працює за принципом нефінансової винагороди. Досить характерним є те, що редизайн сайту «Велика ідея», у результаті якого запрацював інструмент краудфандингу, сам був профінансований шляхом краудфандингу на суму 38 260 грн. [10]. Офіційний старт «Спільнокошту» відбувся в жовтні 2012 року.

Що стосується використання краудфандінгу в якості інструменту розвитку місцевих громад, то цей напрям використання колективного фінансування тільки формується. Проте кількість прикладів, коли люди починають використовувати різні форми самофінансування розвитку територіальних спільнот, різко зростає. Особливо це характерно для небагатих країн і демонструє кризу механізмів державного фінансування місцевого розвитку.

У Російській Федерації великий ажітаж викликав випадок, коли підприємці з міста Шарья (Костромська область) на чолі з ковалем Сергієм Захаровим відновили аварійний міст, зібравши з місцевої громади 300 тис. руб. (без обліку безоплатно переданих матеріалів). Жителі міста вирішили не чекати допомоги влади, за розрахунками якої офіційні роботи обійшлись би бюджету в 13500 тис. руб., тобто в 45 разів дорожче [6].

Благодійна організація Mага Woman у Молдові через краудфандингову платформу Indiegogo вирішила проблеми з працевлаштуванням жінок у декількох місцевих сільських громадах. Проект, що був виставлений на краудфандинг, стосувався виробництва в'язаних речей на замовлення з подальшою пересилкою замовнику. На зібрані 12 565 дол. було закуплено обладнання для в'язання, і жінки в селах були забезпечені роботою. Спонсори проекту згодом отримали якісні в'язані речі від колишніх безробітних [27].

Прикладів колективного фінансування місцевого розвитку в Україні чимало: від дитячих майданчиків у дворах – до створення міських парків. Інтернет-краудфандинг з цією метою використовується поки що рідко, незважаючи на досить значний потенціал. Це можна пояснити як відсутністю такої практики в українських громадах, так і недостатньою поширеністю інформації про можливості цього інструменту.

Крім того, як засвідчив світовий досвід реалізації проектів Програми розвитку ООН, дієвість колективного фінансування залежить від соціального капіталу місцевих громад, їх згуртованості та рівня довіри. Завдання підвищення ефективності краудфандингу вирішується вже не в технічній площині – це питання формування згуртованих спільнот, зацікавлених у своєму розвитку.

У загальному вигляді здатність окремих домогосподарств діяти в рамках єдиної територіальної громади визначається декількома чинниками. Першим фактором є ступінь однорідності інтересів членів спільноти та відсутність суперечностей. Другий фактор – поінформованість членів групи про єдність інтересів. Третім чинником є інтенсивність індивідуальних мотивів. Четвертим фактором ефективної колективної дії є величина витрат на організацію та підтримку єдності спільноти [4]. Разом з тим, варто зазначити, що без наявності легітимного механізму прийняття спільних колективних рішень, громада не зможе ефективно використовувати спільні, в тому числі фінансові ресурси [33].

Таким чином, сформулюємо економічний критерій дієздатного соціального об'єднання: індивіди об'єднуються у спільноту, якщо очікувана індивідом корисність, що отримується від приналежності до групи, є більшою за корисність, яку він міг би отримати самостійно, з врахуванням величини витрат групової організації.

Відповідно до описаних чинників виділимо три етапи формування спільноти:

- 1) формування та уточнення інтересів індивідів;
- 2) виявлення збігу інтересів та визначення кількості однодумців;
- 3) налагодження контакту між потенційними учасниками спільноти;
- 4) інституціональне оформлення поточної діяльності спільноти.

Під час організації роботи територіальної громади для використання Інтернет-краудфандингу ці етапи можна спростити.

Аудиторія онлайн-платформ є достатньо великою і формувати інтереси не завжди потрібно. Цілі проекту повинні лише відповідати інтересам частини аудиторії.

Аналіз кількості зацікавлених членів спільноти є необхідним лише для авторів проекту розвитку. Бажаючим інвестувати в проект достатньо знати, що рівень поінформованості високий.

Налагодження взаємодії зі спільнотою не є надто складним процесом, оскільки видів трансакцій лише декілька (обговорення, фінансування, винагорода), які є формалізованими і підтримуються інфраструктурою онлайн-платформ.

Щодо інституціональних процедур, які мають регламентувати поточну діяльність спільноти, то вони частково визначаються правилами представлення проекту на краудфандингові платформи та зобов'язаннями ініціаторів проекту. Цього може бути достатньо, зважаючи на те, що проекти мають чіткі хронологічні межі, а потенційні інвестори є членами однієї територіальної спільноти.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Методи залучення та використання фінансових ресурсів в ході еволюції ринкових відносин мали неоднозначний вплив на життєдіяльність територіальних громад та можливості їх соціально-економічного розвитку.

Ми є свідками нового етапу взаємозв'язку суспільних і фінансових відносин. Інтернет-платформи та соціальні мережі надали колективним методам фінансування нового змісту та форми, що не існували раніше (краудфандинг, peer-to-peer фінансування та ін.). Завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати в найближчому майбутньому повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банківські установи та інші фінансові посередники. Уже сьогодні місцеві спільноти мають можливість шляхом краудфандингу об'єднати зусилля для вирішення питань свого подальшого розвитку.

Оскільки новітні фінансові інструменти тільки починають використовуватись з метою забезпечення місцевого розвитку, для підвищення ефективності цього процесу необхідні наукові розробки у двох напрямках. Перший із них стосується маркетингу краудфандингу, другий – формування таких соціально-економічних характеристик спільнот, котрі б дозволили ефективно застосовувати інструменти колективного фінансування.

Іншим важливим напрямом подальших досліджень у цій сфері є підготовка пропозицій для розвитку законодавчої бази, що регламентуватиме застосування новітніх інструментів колективного фінансування.

Література:

1. *Артамонов В.* Когда в Украине появится краудфандинг? [Електронний ресурс] / *Артамонов В.* // Журнал Forbes-Украина. – Режим доступу: <http://forbes.ua/opinions/1334049-kogda-v-ukraine-poyavitsya-kraudfanding>.
2. *Длугопольський О.В.* Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами [Текст] : [монографія] / *О. В. Длугопольський* ; Держ. навч.-наук. установа "Акад. фін. упр.". – К.: 2012. – 278 с.
3. *Длугопольський О.В.* Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій [Текст] : монографія / *О. В. Длугопольський*. – Т.: ТНЕУ, 2011. – 632 с.
4. *Долгин А.Б.* Как нам стать договоропригодными, или Практическое руководство по коллективным действиям / *А. Долгин*. – М.: ОГИ, 2013. – 192 с.
5. *Маргліл С.А.* Економіка: гнітюча наука. Як економічний спосіб мислення розхитує засади спільноти / *Стивен А. Маргліл*. – К.: Темпора, 2012. – 520 с.
6. Мост, который не распилишь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.novayagazeta.ru/society/56382.html>. – Назва з екрану.
7. *Огли К.* Главные принципы эффективного краудфандинга [Електронний ресурс] / *К. Огли* // Журнал Forbes-Украина. – Режим доступу: <http://forbes.ua/business/1358237-glavnye-principyu-effektivnogo-kraudfandinga>.
8. *Патнем Р.* Гра в кеглі наодинці: занепад соціального капіталу Америки [Електронний ресурс] / *Р. Патнем* // Незалежний культурологічний часопис «І», №21, 2001. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n21texts/putnem.htm>.
9. Рынок краудфандинга в 2012 году вырос на 81% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crowdsourcing.ru/article/crowdfunding-market-grew-81-in-2012-finds-massolution-industry-report>. – Назва з екрану.
10. Створення Спільнокошту на Великій Ідеї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biggggidea.com/project/18>.
11. *Тённис Ф.* Общность и общество. Основные понятия чистой социологии / *Ф. Тённис*. – СПб.: Издательство «Владимир Даль», 2002. – 452 с.

12. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 [6] с.
13. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding. – Назва з екрану.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
15. Этциони А. От империи к сообществу: новый подход к международным отношениям / А. Этциони. – М.: Ладомир, 2004. – 384 с.
16. Agrawal A. Friends, Family, and the Flat World: The geography of crowdfunding [Электронный ресурс] / A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb // SSRN Electronic Journal. – 2011. – 6 June. – Режим доступа: <https://www.law.northwestern.edu/research-faculty/searlecenter/workingpapers/ocuments/grawalCataliniGoldfarb.pdf>
17. Agrawal A. Some simple economics of crowdfunding [Электронный ресурс] / A. Agrawal, C. Catalini, A. Goldfarb // NBER Working Paper. – 2013. – №19133. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w19133>.
18. Ahlers G.K.C. Signaling in equity crowdfunding / G.K.C. Ahlers, D. Cumming, C. Gunther, D. Schweizer // NBER Working Paper. – 2012. – №18004.
19. Belleflamme P. Crowdfunding: Tapping the right crowd. Journal of Business Venturing [Электронный ресурс] / P. Belleflamme, T. Lambert, A. Schwienbacher // Режим доступа: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2292363_code301672.pdf.
20. Cassar G. The financing of business start-ups / G. Cassar // Journal of Business Venturing. – 2004. – №5. – P. 261-283.
21. Clarc G. Betting on Lives: The Culture of Life Insurance in England, 1695-1775 / G. Clarc. – Manchester, UK: Manchester University Press, 1999.
22. Crowdfunding Industry Report: Market Trends, Composition And Crowdfunding Platforms [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crowdsourcing.org/document/crowdfunding-industry-report-abridged-version-market-trends-composition-and-crowdfunding-platforms/14277>.
23. Google выходит на рынок краудфандинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru/article/lending-club-shuffles-around-shareholders-to-make-room-for-google>. – Назва з екрану.
24. Hallen B.L. Catalyzing strategies and efficient tie formation: how entrepreneurial firms obtain investment ties / B.L. Hallen, K.M. Eisenhardt // The Academy of Management Journal. – 2012. – №55. – P. 35-70.
25. Harris J. Phillip Blond man who wrote cameron's mood musik / J. Harris [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.guardian.co.uk/theguardian/2009/aug/08/phillip-blond-conservatives-david-cameron>.
26. Akerlof G. A. Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being / George A. Akerlof, Rachel E. Kranton. – Princeton University Press, Princeton, NJ, 2010. – 185 p.
27. Knits with social impact: с миру по нитке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allmoldova.com/project/startlab/3474.html>. – Назва з екрану.

28. *Kuppuswamy V.* Crowdfunding creative ideas: the dynamics of project backers in Kickstarter / *V. Kuppuswamy, B. Bayus.* – Working Paper, 2013.
29. *Lerner J.* Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms / *J. Lerner* // *Journal of Finance.* – 1995. – №50. – P. 310-318.
30. *Miller K.D.* Strategies for online communities / *K.D. Miller, F. Fabian, S.-J. Lin* // *Strategic Management Journal.* – 2009. – №30. – P. 305-322.
31. *Mollick E.* The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study / *E. Mollick* // *Journal of Business Venturing.* – 2014. – №1. – P. 1-16.
32. *Morduch J.* The microfinance promise / *J. Morduch* // *Journal of Economic Literature,* 1999. – №37. – P. 1569-1614.
33. *Ostrom E.* Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action / *Ostrom E.* – Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1990.
34. *Poetz M.* The value of crowdsourcing: can users really compete with professionals in generating new product ideas? / *M. Poetz, M. Schreier* // *Journal of Product Innovation Management* – 2012. – №29. – P. 245-256.

Yuriy Petrushenko

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Economics Department
of Sumy State University

Evolution of methods for collective funding as a factor of social and economic community development

Summary

The development of the Internet and social networks have given impulse to the new forms of financing that are based not on government guarantees or statutory capital but on public participation. The paper is dedicated to the analysis of the impact of the evolution of local development financing methods on the communities' social and economic characteristics. The proposals to local communities concerning the usage of modern tools of collective financing are made based on the research results.

In particular, the article justifies that Internet-platforms and social networks have provided the collective methods of financing with new content and forms, which didn't exist before (crowdfunding, peer-to-peer financing, etc.). Due to innovative features crowdfunding has every reason to become in the nearest future a full-fledged player on the market of financial resources, displacing banking institutions and other financial intermediaries in the competition.

Keywords: collective financing, social and economic development, local community, crowdfunding.