

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-50>

УДК 336.64:334.012

АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

ALTERNATIVE FORMS OF FINANCING FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN UKRAINE: OPPORTUNITIES AND PROSPECTS

Гавриш Олег Анатолійович

доктор технічних наук, професор,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1961-3267>

Зозульов Олександр Вікторович

кандидат економічних наук, професор,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7087-2080>

Гавриш Юлія Олегівна

доктор філософії, старший викладач,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9825-2393>

Gavrysh Oleg, Zozulov Oleksandr, Gavrysh Iuliia
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Охарактеризовано роль та значення підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ) в соціальному, економічному та інноваційному розвитку держави. Встановлено, що головною проблемою сектора МСБ є проблема його фінансового забезпечення. Зазначається, що МСБ має значно менше внутрішніх можливостей для розширеного зростання, порівняно з великими підприємствами, більш обмежений доступ до традиційних джерел поповнення капіталу та державних програм підтримки. На основі цього обґрунтовано необхідність пошуку і залучення альтернативних форм фінансування. Визначено переваги та перспективи використання таких прогресивних форм фінансування бізнесів й проектів, як краундфандинг, лізинг і фінансові ресурси бізнес-ангелів. На основі проведеного аналізу та з урахуванням наявних проблем, запропоновано комплекс заходів посилення позитивного впливу альтернативних джерел фінансування бізнесу на процеси реальних перетворень в Україні.

Ключові слова: малий та середній бізнес, фінансування бізнесу, альтернативні джерела фінансування, краундфандинг, бізнес-ангели, лізинг.

The role and importance of small and medium enterprises (SMEs) in the social, economic and innovative development of the state are described. It is established that the main problem of the SME sector is the problem of its financial support. It is noted that SMEs have significantly fewer domestic opportunities for expanded growth compared to large enterprises, more limited access to traditional sources of capital replenishment and government support programs. Based on this, the need to find and attract alternative forms of funding is justified. The driving force behind the state's economic development of the state is small and medium business (SMB). It forms a competitive environment of industry or regional markets stimulates innovation activity, ensuring the formation of new jobs. One of the important problems facing small and medium sized enterprises in Ukraine is the problem of financial support for their development. The aim of the article is to find forms and methods of alternative financing of small and medium business, analysis and evaluation of their application in Ukraine. The advantages and prospects of using

such progressive forms of financing businesses and projects as crowdfunding, leasing and financial resources of business angels are identified. Particular attention is paid to crowdfunding as the most affordable and convenient way to finance innovative, social, cultural and other projects. The world tendencies of its development are analyzed, possibilities and prospects of application in Ukraine are defined. The advantages of involving financial resources of business angels in the activities of small and medium enterprises are outlined. The peculiarities of such financing in Ukraine and its difference from world tendencies are determined. It is proposed to consider leasing as one of the alternative sources of financing for small and medium enterprises. It is noted that in times of crisis or financial instability, leasing is the best way to renew capital without withdrawing significant amounts. Positive factors of development of the leasing market of Ukraine are noted and problematic moments are allocated. Based on the analysis and taking into account the existing problems, a set of measures to strengthen the positive impact of alternative sources of business financing on the processes of real transformation in Ukraine is proposed.

Keywords: small and medium business, business financing, alternative sources of financing, crowdfunding, business angels, leasing.

Постановка проблеми. Рушійною силою економічного розвитку держави є малий та середній бізнес (МСБ). Він формує конкурентне середовище галузевих, чи регіональних ринків, стимулює інноваційну діяльність, забезпечує формування нових робочих місць. Однією з важливих проблем, котра стоїть перед малими та середніми підприємствами в Україні, є проблема фінансового забезпечення їх розвитку. МСБ, порівняно з великим бізнесом, має менше внутрішніх можливостей розширеного зростання, більш обмежений вибір традиційних джерел поповнення основного та оборотного капіталу, а програми державної підтримки не завжди доступні для нього і формують багато бюрократичних перешкод. Водночас, сучасний рівень розвитку інформаційних технологій створив нові можливості пошуку та залучення альтернативних форм фінансування діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням фінансового забезпечення малих і середніх підприємств присвячено праці багатьох українських вчених. Так, Н.П. Погорєленко висвітлює проблеми їх кредитування і державної підтримки [3], Л.А. Свистун досліджує різноманітні аспекти фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку [5], Ю.О. Гаркуша визначає роль, значення і перспективи банківських позик для сектора МСБ [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність чисельної кількості публікацій, питання доступності та можливостей використання альтернативних форм фінансування бізнесу не достатньо висвітлено. Зокрема, мало уваги приділяється таким інноваційним джерелам, як краундфандинг, лізинг і фінансові ресурси бізнес-ангелів. Зазначене формує актуальність теми дослідження, його мету та завдання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінка основних форм альтернативних джерел фінансового

забезпечення підприємств, визначення можливостей і перспектив їх залучення для сектора малого і середнього бізнесу.

Виклад матеріалу дослідження. Одним із найбільш простих та, водночас, перспективних способів фінансування окремих проектів і бізнесів загалом, є краундфандинг. Слово-сполучення «crowd funding» з англійської перекладається як «фінансування натовпом». Люди з усього світу, зацікавлені тією чи іншою ініціативою, вкладають свої кошти у її розвиток. Таких людей називають бекерами чи донорами, одержувачів коштів – реципієнтами або фаундерами. Збір коштів при краундфандингу здійснюється через Інтернет. Від традиційного збору коштів така форма фінансування відрізняється передусім кількістю інвесторів. Традиційне фінансування в основному здійснюється шляхом залучення інвестицій невеликої кількості осіб, краундфандинг базується на зосередженні коштів великої групи людей, котрі жертвують або інвестують відносно невеликі суми задля досягнення єдиної мети – краундфандингові проекти в середньому мають 47 спонсорів. Бекерами здебільшого є люди, не пов'язані між собою, з фаундерами, і котрі не мають відношення до професійного бізнес-інвестування. Для засновника проекту краундфандинг створює нові можливості через залучення безризикових вкладень. Окрім того, презентуючи свій проект на платформі, фаундер, своєрідним чином, рекламує його.

Краундфандинг, як явище, виник у США в 1997 році. Прихильники рок-групи Marillion організували збір коштів для організації гастроляного туру. Їм вдалося зібрати близько 60 тис. доларів. Пізніше самі учасники групи використовували краундфандинг для просування своїх двох альбомів. Такий спосіб залучення інвестицій шанувальників зацікавив багатьох митців. Відповідно до цього почали виникати платформи для збору коштів.

За невелику комісію вони виступали посередниками між фаундерами та бекерами. Перша спеціалізована краундфандингова платформа – ArtistShare появилася у США в 2001 р. Сам термін «краундфандинг» виник дещо пізніше – в 2006 р., у статті американського журналіста Джеффа Хау «The Rise of Crowdsourcing» («Схід краундсорсингу») [7].

Сьогодні краундфандинг – популярний інструмент фінансування окремих стартапів та підприємств загалом. Стрімкий розвиток краундфандингу розпочався у 2018 р. В цей час краундфандингові компанії зібрали 74 млн. дол. До кінця 2019 р. на основі краундфандингу вдалось залучити більше 100 млн. дол. на різні проекти. У 2020 р., в період, коли більшість галузей відчули на собі негативні наслідки пандемії COVID-19, краундфандинг на акціонерному капіталі продемонстрував вибухове зростання – в галузі було зібрано понад 211 млн. дол. До 2025 р., за різними оцінками експертів, обсяг ринку краундфандингу становитиме від 95 млрд. дол. до 200 млрд. із сумарним річним зростанням на 15% [6; 8]. Чимало сучасних приватних компаній вартістю понад мільярд дол., розпочали саме з краундфандингу. Таким чином, краундфандинг створив потужну альтернативу банківському кредитуванню та здійснив поштовх для розвитку багатьох малих підприємств і стартапів.

Краундафтингова індустрія налічує кілька тисяч платформ, що різняться між собою за функціональністю, орієнтацією та схемами роботи. На основі аналізу цих платформ, можна виділити такі типи:

1. За сферами охоплення:

– *індивідуальний* – націлений на підтримку конкретної особи (політичного діяча, митця, спортсмена, лікування хворого);

– *спільнотовий* – спрямований на підтримку певної формальної чи неформальної спільноти;

– *проектний* – передбачає збір коштів на задоволення тієї чи іншої потреби, розвиток конкретного проекту;

– *інституційний* – внески бейкерів спрямовуються на підтримку конкретної інституції, незалежно від проектів.

2. В залежності від мети залучення коштів:

– *соціальний*;

– *політичний*;

– *інноваційний*;

– *комерційний* та ін.

3. В залежності від фінансових очікувань:

– *благодійний* (donation-based crowdfunding) –

не передбачає матеріальної чи грошової винагороди за надання допомоги. Така модель краундафтингу зазвичай застосовується в соціальних, медичних, екологічних, політичних, культурних проектах;

– *краундафтинг з нефінансовою винагородою* (rewards-based crowdfunding) – базується на отриманні вигоди в негрошовій формі, у вигляді подарунку чи певного права;

– *інвестиційний* краундафтинг або краундінвестинг (investment crowdfunding). Існує у трьох моделях: роялті, краундлендинг, акціонерний краундафтинг.

Для України явище краундафтингу відносно нове, але має свою історію та досвід. Більшість успішних українських проектів, котрі отримали донати через краундафтинг, було розміщено на американських і європейських платформах, але чимало реалізовано й на вітчизняних. Перша всеукраїнська цифрова платформа з колективного фінансування – Спільнокошт була заснована у 2012 р. на основі платформи для реалізації соціальних інновацій «BigggIdea». На початку її існування більшість успішних проектів було пов'язано з освітніми та культурними ініціативами, пізніше зросла частка інновацій у сфері ІТ, відновлювальної енергетики, великий успіх мають проекти соціального підприємництва. На платформі стартапери і підприємці можуть знайти однодумців, а також отримати консультації спеціалістів. Успішність проекту в значній мірі залежить від активності промоції. Більшість проектів, розміщених на «Спільнокошти» – благодійні або з нефінансовою вигодою. Зазвичай автори пропонують подарунки бейкерам. Таким подарунком може бути профінансована книга, подяка на сайті, в титрах фільму тощо.

Однією з найпопулярніших платформ для фінансування бізнес-ідей на основі краундінвестингу є платформа КУБ, заснована на базі ПриватБанку. Основна мета її діяльності – допомога при відкритті підприємств малого та середнього бізнесу, підтримка підприємців, котрі шукають можливостей розширення власної справи. Перспективні проекти, чи ідеї, що потребують допомоги, можуть отримати її в розділі Бізнес-Інкубатор. Окрім того, підприємці мають можливість залучити кредитні ресурси та знайти компенсацію за ними від держави.

Знаним майданчиком для фінансування стартапів в Україні є платформа Na-Starte. Автори проектів можуть розраховувати не лише на фінансову підтримку бейкерів, але й на допомогу консультантів при створенні пре-

зентацій, запуску реклами тощо. На цій платформі було запущено чимало цікавих ідей. Одним із найуспішніших проектів став фільм Георгія Делієва «Одеський підкидиш», на реалізацію якого вдалось зібрати 3,7 млн грн.

Найбільше коштів на реалізацію проектів українські стартапи отримали на іноземних платформах. Так, компанія next WORLD Inc., після запуску проекту на Indiegogo одержала 352 тис. дол. на розробку 4G-модема, який може працювати по всьому світу, підключаючись до 4G, 3G і 2G мереж. Компанії також вдалося знайти партнерів з американського акселератора Boomtown Accelerators, які інвестували в неї 35 тис. дол. в обмін на 7% акцій. У 2019 р. компанія UGEARS, що створює дерев'яні механічні 3D пазли, за результатами кампаній на Kickstarter і Indiegogo змогла зібрати 1,3 млн. дол. та знайти партнерів з усього світу [2]. Українському стартапу Rectube вдалося залучити 250 тис. дол., Ugears – 288 тис. дол., Senstone – 270 тис. дол.

Фінансування за допомогою краундфінансingu в Україні має позитивну динаміку і перспективи, але, як видно із викладеного вище, відстає від світових тенденцій. Головними проблемами його розвитку є:

1. Відсутність правової бази. В Україні немає закону, що регулює взаємодію фаундер-платформа-бекер. Усі операції закріплюються шляхом укладання простих договорів між учасниками відносин. Така ситуація відлякує багатьох фаундерів та інвесторів, оскільки у перших є побоювання, що їхню ідею поцуплять, а в других – ризик неповернення коштів або їх витрачання на фейкові проекти.

2. Низька обізнаність у сфері краундфінансingu, що формує недовіру до цього способу фінансування.

3. Низька фінансова спроможність громадян, що, відповідним чином, звужує можливості фінансування інших проектів.

4. Відсутність необхідної інфраструктури, зокрема, консалтингових і маркетингових агенцій, котрі інформували б та навчали підприємців ефективному залученню коштів через механізм краундфінансingu.

Альтернативою банківським кредитам для малих і середніх підприємств є також фінансові ресурси бізнес-ангелів – неформальних інвесторів, що вкладають свої фінансові засоби у маловідомі молоді компанії, як правило, без застави, в очікуванні зростання їх вартості. Така форма фінансування набула популярності у США та Європі і є відносно новою для України. У США на стадії стар-

тапу бізнес-ангелами фінансується близько 80% проектів. Серед найбільш вдалих ідей, профінансованих ними є такі: Amazon, Apple, Google, Yahoo, Intel, Skype.

Перевага зазначеного способу фінансування полягає не лише у можливості залучення додаткових фінансових ресурсів, але й в отриманні цінного досвіду. Більшість бізнес-ангелів – досвідчені підприємці, топ-менеджери великих компаній, люди, що домоглися кар'єрного успіху, котрі охоче діляться з молодими підприємцями власним досвідом. Взамін вони отримують частку в бізнесі або досить великий, іноді блокуючий, пакет акцій, що надає їм право вирішального голосу у прийнятті стратегічних рішень.

Бізнес-ангели можуть вкладати кошти як у проект так і в ідеї, інвестувати у готовий бізнес, чи його відкриття, не отримуючи при цьому жодних гарантій або застав. Приймаючи рішення, ангели бізнесу, як правило, керуються лише власною інтуїцією і досвідом.

У Європі та США створено мережі бізнес-ангелів. Найбільша європейська мережа (European Business Angel Network) формується з понад 60 мереж приватних інвесторів, які об'єднують близько 10 тисяч активних інвесторів в 22 країнах. Щороку EBAN інвестує близько 11,4 млрд. євро і відіграє життєво важливу роль у розвитку малого та середнього бізнесу. Членом мережі є Асоціація приватних інвесторів України. Вона об'єднує у собі однодумців, які є або готові стати інвесторами. Для своїх членів Асоціація проводить індивідуальні презентації інвестиційних проектів, а також публічні заходи, на яких підприємці представляють свої проекти інвесторам. Офіційно до Асоціації входить близько 50 осіб, але, за експертними підрахунками, їх значно більше, більшість інвесторів – політики, котрі намагаються не афішувати свою діяльність. Бізнес-ангела для своєї справи можна знайти також через бізнес-контакти, професійні мережі, такі як: LinkedIn, Meetup, Angel.co, інші регіональні платформи, зокрема: Lviv Tech Angels, Startup Network, UANGEL.

Основною проблемою розвитку інституту приватного інвестування в Україні є відсутність необхідного правового поля. У вітчизняному законодавстві навіть не згадується про такого суб'єкта інвестиційної діяльності, як бізнес-ангел.

Одним із ефективних рішень для підприємств малого та середнього бізнесу є лізинг. В умовах кризи або фінансової нестабільності – це оптимальний спосіб оновлення

капіталу. Лізинг дає змогу модернізувати, оптимізувати і розширити виробництво без виведення з обігу значних сум. Підприємець отримує в користування об'єкт лізингу, залучаючи лише 20-30% визначеної вартості, іншу частину він виплачує у встановлений термін. Договір лізингу передбачає не лише передачу обладнання, але й повний спектр послуг з технічного обслуговування та страхування. Процедура оформлення лізингу більш швидка та проста, порівняно з банківським кредитом, а застава не потрібна.

У розвинених країнах частка лізингу в капітальних інвестиціях підприємств коливається у межах 40-60%, а глобальний портфель лізингових угод перевищує трильйон доларів. Позитивна тенденція спостерігалася навіть в умовах кризи, пов'язаної з епідемією. Натомість в Україні рівень проникнення лізингу не перевищує 7%.

Враховуючи переваги лізингу і його значущість у розвитку малого та середнього бізнесу в світі, у жовтні 2021 р. було затверджено програму підтримки МСБ за допомогою фінансового лізингу – «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%». Skorистатися її умовами може зареєстрований в Україні бізнес, річний оборот котрого не перевищує 20 млн. євро. Сума угоди за програмою може сягати 50 млн грн, річна плата – 5, 7 або 9% на термін до 5 років. Власний внесок для чинного підприємства встановлено у розмірі 10%, для новоствореного – 15%. Кардинальні зміни на лізинговому ринку запровадив Закон «Про фінансовий лізинг», що набув чинності в червні 2021 р. Його норми дали змогу врегулювати багато проблемних питань, котрі існували до того часу. Зокрема, врегульовано порядок набуття лізингоодержувачем права власності на предмет лізингу після закінчення терміну дії договору, визначено форми самого договору, встановлено нові правила для надавачів супровідних послуг тощо.

Про ефективність та функціональність прийнятих заходів свідчить те, що вже у 2021 р. приріст ринку становив понад 75% [4]. Таким чином лізинг створив повноцінну альтернативу банківському кредиту для малих і середніх підприємств. Проте, варто зазначити, що, незважаючи на позитивні зміни, не всі чинники, котрі стримували розвиток лізингового ринку в Україні, вдалося усунути, а це:

1. Проблеми правового поля: не визначено механізмів контролю ринку його суб'єктами, існує чимало прогалин податкової системи, особливо, коли питання стосується податкових пільг.

2. Нестача власного капіталу лізингових установ.

3. Висока залежність лізингового ринку від імпорту.

4. Низький рівень поінформованості суб'єктів бізнесу про можливості і переваги лізингу.

Висновки. Проведений аналіз засвідчив ефективність і перспективність альтернативних джерел фінансування бізнесу та їх переваги саме для сектора МСБ. Створення умов і можливостей застосування таких джерел в Україні забезпечить потужний поштовх в розвитку малих і середніх підприємств, дозволить реалізувати чимало інноваційних проєктів у межах країни, сприятиме зміцненню її репутації як держави із величезним інтелектуальним та креативним потенціалом. Для цього необхідне бажання держави і суб'єктів бізнесу спільно працювати над проблемою. Для посилення впливу альтернативних джерел фінансування бізнесу на процеси реальних перетворень в Україні, необхідні такі зміни: удосконалення нормативно-правової бази та її уніфікація із міжнародним правом; розробка механізмів державної підтримки учасників ринку; підвищення рівня обізнаності населення в перевагах та особливостях альтернативних форм фінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гаркуша Ю.О. Руснак О.О. Банківський кредит у забезпеченні розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 37. С. 560–565.
2. Куксін В. За законами краудфандингу: як втілити ідею й масштабувати бізнес. URL: <https://mind.ua/openmind/20220707-za-zakonami-kraudfandingu-yak-vtiliti-ideyu-j-masshtabuvati-biznes> (дата звернення: 14.12.2021).
3. Погореленко Н.П., Коваль В.О. Кредитування малого та середнього бізнесу: аналіз діючих умов та підходи до підвищення ефективності його державної підтримки. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Вип. 4(47). Т. 21. С. 218–233.
4. Рєпіна Е. Ринок лізингу: підсумки та перспективи. *Голос України*. № 156 від 15 листопада 2021 року.
5. Свистун Л. А. Підходи до фінансового забезпечення діяльності малих підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/52.pdf (дата звернення: 14.12.2021).

6. Global Crowdfunding Market Forecast to Grow by \$196.36 Billion During 2021–2025 – Blockchain Technology and Niche Crowdfunding Platforms Set to Lead to Sizable Demand. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20210611005202/en/Global-Crowdfunding-Market-Forecast-to-Grow-by-196.36-Billion-During-2021-2025---Blockchain-Technology-and-Niche-Crowdfunding-Platforms-Set-to-Lead-to-Sizable-Demand---ResearchAndMarkets.com> (дата звернення: 14.12.2021).

7. Howe J. The Rise of Crowdsourcing URL: <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html> (дата звернення: 14.12.2021).

8. Krishan Arora. The Meteoric Rise Of Equity Crowdfunding. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2021/12/20/the-meteoric-rise-of-equity-crowdfunding/?sh=fb3ff764d412> (дата звернення: 14.12.2021).

REFERENCES:

1. Gharkusha Ju.O., Rusnak O.O. (2019) Bankivskyj kredyt u zabezpechenni rozvytku malogho ta serednjogho biznesu v Ukraini [Bank loan to ensure the development of small and medium-sized businesses in Ukraine]. *Infrastruktura rynku* [Market infrastructure], 37, 560–565. (in Ukrainian)

2. Kuksin V. (2022) *Za zakonamy kraundfandyngu: jak vtilyty ideju j masshtabuvaty biznes* [According to the laws of crowdfunding: how to implement an idea and scale a business]. Available at: <https://mind.ua/openmind/20220707-za-zakonami-kraundfandyngu-yak-vtiliti-ideyu-j-masshtabuvati-biznes> (accessed 14 December 2021).

3. Pogorelenko N.P., Kovalj V.O. (2021) Kredytuvannja malogho ta serednjogho biznesu: analiz dijuchykh umov ta pidkhody do pidvyshhennja efektyvnosti jogho derzhavnoji pidtrymky [Lending to small and medium-sized businesses: analysis of current conditions and approaches to improving the effectiveness of its state support]. *Rynkova ekonomika: suchasna teorija i praktyka upravlinnja* [Market economy: modern theory and practice of management], 4(47), 218–233. (in Ukrainian)

4. Rjepina E. (2021) Rynok lizinghu: pidsumky ta perspektyvy [Leasing market: results and prospects]. *Golos Ukrainy* [Voice of Ukraine], no. 156. (in Ukrainian)

5. Svystun L.A. (2019) Pidkhody do finansovogho zabezpechennja dijajnosti malykh pidpryemstv [Approaches to financial support of small enterprises]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], no. 156. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/52.pdf (in Ukrainian)

6. Global Crowdfunding Market Forecast to Grow by \$196.36 Billion During 2021–2025 – Blockchain Technology and Niche Crowdfunding Platforms Set to Lead to Sizable Demand. Available at: <https://www.businesswire.com/news/home/20210611005202/en/Global-Crowdfunding-Market-Forecast-to-Grow-by-196.36-Billion-During-2021-2025---Blockchain-Technology-and-Niche-Crowdfunding-Platforms-Set-to-Lead-to-Sizable-Demand---ResearchAndMarkets.com> (accessed 14 December 2021).

7. Howe J. (2006) The Rise of Crowdsourcing. Available at: <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html> (accessed 14 December 2021).

8. Krishan Arora (2021) The Meteoric Rise Of Equity Crowdfunding. Available at: <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2021/12/20/the-meteoric-rise-of-equity-crowdfunding/?sh=fb3ff764d412> (accessed 14 December 2021).