

УДК 336.144

DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2020.2.18>**Петренко В.С.**

доктор економічних наук, доцент,
Херсонський державний університет
ORSID: <https://orcid.org/0000-0001-8336-7665>

Карнаушенко А.С.

кандидат економічних наук,
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1813-2792>

Petrenko Viktoria

Kherson State University

Karnaushenko Alla

State Higher Educational Institution
«Kherson State Agrarian University»

ПОНЯТТЯ КРАУДФАНДИНГУ ТА ЙОГО РОЛЬ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

CONCEPTS OF CRAUDFUNDING AND ITS ROLE IN NATIONAL ECONOMY

Стаття присвячена визначенню сутності та здійснено типологізацію краудфандингових проєктів, а також досліджено чинники, що впливають на формування та розвиток систем краудфандингу у світі. Визначено суб'єктів краудфандингових операцій, його форми, які передбачають використання фінансових ресурсів з боку зацікавлених в результатах проєкту суб'єктів, за допомогою спеціалізованої краудфандингової платформи, показані переваги його використання в сучасному суспільстві. Здійснено порівняльну характеристику основних краудфандингових платформ в Україні. Під час дослідження було проведено онлайн соціологічне опитування, яке дало можливість проаналізувати інформацію про обізнаність українців, щодо можливостей які надає краудфандинг. Виділено шість основних ознак інтернет-краудфандингу, які дозволяють стати ефективним інноваційним способом фінансування проєктів. Визначено найпопулярніші сфери поширення краудфандингу та його пріоритетні напрямки. Здійснено аналіз кількості краудфандингових платформ в світі.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, бекери, донори, IT-технології.

Статья посвящена определению сущности и осуществлено типологизацию краудфандинговых проектов, а также исследованы факторы, влияющие на формирование и развитие систем краудфандинг в мире. Определены субъекты краудфандинговых операций, его формы, которые предполагают использование финансовых ресурсов со стороны заинтересованных в результатах проекта субъектов, с помощью специализированной краудфандинговой платформы, показаны преимущества его использования в современном обществе. Осуществимо сравнительную характеристику основных краудфандинговых платформ в Украине. В ходе исследования было проведено онлайн социологический опрос, который дал возможность проанализировать информацию об осведомленности украинский, о возможностях предоставляемых краудфандинг. Выделено шесть основных признаков интернет-краудфандинг, которые позволяют стать эффективным инновационным способом финансирования проектов. Определены самые популярные сферы распространения краудфандинг и его приоритетные направления. Осуществлен анализ количества краудфандинговых платформ в мире.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, бекеры, доноры, IT-технологии.

A key issue addressed in this study was crowdfunding, a new phenomenon for domestic practice that links the efforts of people who voluntarily pool their money or other resources together using

the Internet to support the ideas of others or businesses. . Public funding achieves different goals – disaster relief, support from fans or fans, support for political campaigns, financing start-ups and youth entrepreneurship, creating free software and more. The study examines the economic nature of crowdfunding, identifies the subjects of crowdfunding operations, its forms, which involve the use of financial resources by those interested in the results of the project by means of a specialized crowdfunding platform, formulated the benefits of using in modern society. The emergence of crowdfunding is driven by the broader ability of the enterprise to obtain financing for its own projects through specialized platforms. Crowdfunding has emerged at the intersection of marketing, innovation, transaction cost theory, has emerged and met the needs of members of the public in opportunities to invest personal resources in various projects. The survey highlighted six key features of online crowdfunding that make it an effective, innovative way of financing projects. Comparative characteristics of major crowdfunding platforms in Ukraine have been made. During the survey, an online sociological survey was conducted which provided an opportunity to analyze information about the awareness of Ukrainians about the opportunities provided by crowdfunding. The most popular areas of crowdfunding and its priority areas are identified. The number of crowdfunding platforms in the world is analyzed. The low level of crowdfunding in Ukraine is driven by the demographic situation in the country, the low confidence level of the population, the relatively weak spread of e-commerce and the almost complete absence of a regulatory framework. However, crowdfunding in Ukraine as a financing model shows steady growth. The number of platforms is steadily increasing, the total fees of Ukrainian crowdfunding services are increasing year by year, people are becoming more and more loyal to this method of raising funds. The modern market for traditional investing has a certain financial threshold, crowdfunding removes this restriction for the potential investor and allows the authors of ideas to get around the conservatism of the investment market and implement the most daring projects.

Key words: crowdfunding, crowdfunding platform, backers, donors.

Постановка проблеми. На сьогодні глобалізаційні процеси в світовій ринковій економіці зумовлюють господарюючих суб'єктів на підвищення власної конкурентоспроможності, що потребує залучення грошових коштів на подальший розвиток бізнесу. Існуючі способи фінансування підприємницької діяльності часто є недоступними на початковому етапі проєкту. В зв'язку з цим постає необхідність в пошуку новітніх фінансових інструментів підтримки. Одним з таких інструментів являється краудфандинг.

Даний метод з'явився недавно, але зарекомендував себе як інноваційний фінансовий інструмент за допомогою якого можна швидко отримати підтримку власного проєкту та стартапу. Крім того краудфандинг допоможе вже діючому підприємству залучити грошові кошти на розвиток.

Особливістю даного методу фінансування являється те, що будь яка фізична чи юридична особа може знайти в краудфандингу спосіб додаткового фінансування своєї діяльності. Однак виникає ряд особливостей, які полягають у залежності від того чи несе компанія, яка використовує краудфандинг, певні зобов'язання перед інвесторами; чи має хтось із них право на частку в компанії або чи це благодійна допомога. На даний час залишається відкритою проблема практичного використання краудфандингу, так як на думку багатьох експертів, в Україні дуже низький рівень довіри населення до новацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питання фінансування бізнес проєктів шляхом краудфандингу зробили такі закордонні та українські науковці як: Петрушенко Ю. [1], Дудкін О. [2], Демченко Д. [3], Гончарук Н. [4], Фоменко А. [5], Некрасова Л. [6], Поліщук В. [7], Рогова А. [8], Химич І., Красномоєць В., Кадол Л., Лебедева К., Санін М.К., Безуглова Є.Ю.

Мета статті є узагальнення теоретичних та дослідження практичних основ з використання такого фінансового інструменту як краудфандинг, а також визначення подальших перспектив його розвитку в національній економіці.

Виклад основного матеріалу. Термін «краудфандинг» запропонував Джефф Хау (Jeff Howe) в 2006 році. Вважається, що термін «краудфандинг» з'явився одночасно

з терміном «краудсорсинг», однак саме явище громадського фінансування з'явилося набагато раніше. Краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, застосовуючи мережу Інтернет заради того, щоб підтримати ідеї інших людей або підприємств. За допомогою громадського фінансування досягаються різні поставлені цілі — допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та молодіжного підприємництва, створення вільного програмного забезпечення тощо [1].

Якщо перекладати дослівно термін «краудфандинг» з англійської мови (crowdfunding), то це означає «фінансування натовпом». На думку авторів доцільним буде адаптувати даний переклад до української мови та викласти цей термін як «народне (колективне) фінансування». В такому перекладі приховується основна суть цього явища.

За своєю суттю, краудфандинг – це народне фінансування ідеї або залучення грошових коштів від усіх бажаючих за допомогою мережі Інтернет, для того, щоб підтримати будь-який проєкт. Проєкт може бути як комерційним, так і некомерційним. Ті люди, які намагаються зібрати фінанси подібним чином мають назву «реципієнти», а ті, хто вкладають грошові кошти іменуються «донорами» [2].

У класичній моделі краудфандинга повинно бути три учасники:

– перший – це автори ідеї або проєкту (реципієнти), який необхідно профінансувати та в подальшому реалізувати. Краудфандинг надає можливість отримати прямий доступ до ресурсів і отримати фінансову підтримку від зацікавлених осіб;

– другий – це потенційні інвестори (донори), які вирішили фінансово підтримати запропоновані проєкти та в результаті ризикують, а в подальшому очікують винагороду. Здійснивши вибір найцікавішого проєкту (на їхню думку) вони стають співучасниками реалізації проєкту;

– третій – це краудфандингова платформа – інструмент за допомогою якого зустрічаються перші два учасника.

На думку авторів у моделі краудфандингу повинен бути четвертий учасник – держава (рис. 1).

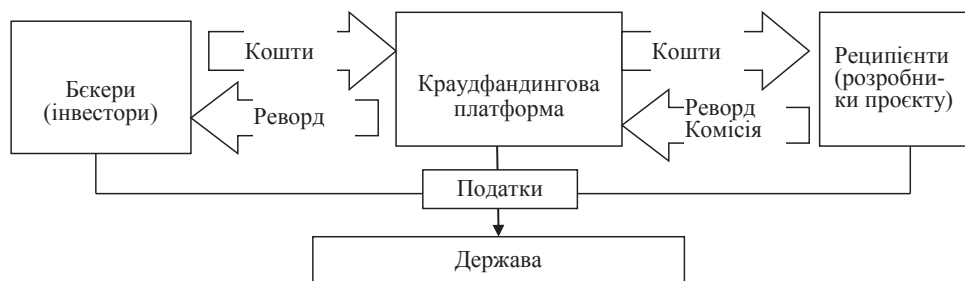


Рис. 1. Взаємозв'язок учасників краудфандингового фінансування

Джерело: розроблено авторами

Зазвичай для того, щоб виставити свій проєкт на платформу краудфандингу, потрібно вказати ціль даної ідеї, визначити необхідну суму та скласти калькуляцію всіх витрат. Крім того під час збирання коштів усі користувачі повинні мати доступ до даної інформації [3].

Можна виділити наступні риси інтернет-краудфандингу, що роблять його ефективним інноваційним способом фінансування проєктів [4; 5; 6]:

По-перше, краудфандингова платформа має певні переваги порівняно з економічними агентами, що традиційно виділяють та розподіляють кошти за напрямками витрат

(фінансовими посередниками або державними установами) та поєднує дві функції такі як акумуляцію коштів та визначення напрямків витрат. Порівняно з фінансовими посередниками, краудфандинг характеризується більшою гнучкістю й може містити експерименти за напрямками діяльності та проектами. У порівнянні з державними установами проекти краудфандингу мають такі переваги, як швидкість виділення коштів (термін збору коштів чітко визначений), прозорість інформації щодо проекту, підзвітність і відповідальність перед спільнотою.

По-друге, використання краудсорсингових технологій дозволяє виробляти комерційні блага, а також локальні суспільні блага, виробленням яких у значних обсягах займалася держава. Зокрема, це проекти локального благоустрою, допомога певним соціальним категоріям населення тощо. Це стає можливим під час підготовки проекту: оцінки попиту на результати впровадження проекту, просування серед зацікавленої аудиторії, дистрибуція результатів проекту серед краудінвесторів (першочергове надання благ, диференціація залежно від суми вкладу та інше).

По-третє, спостерігається зниження трансакційних витрат на організацію фінансування проектів завдяки меншій кількості посередників. Під час отримання фінансування такими посередниками є краудфандингова платформа та банківська установа, що обслуговують вклади. Таким чином, кількість ієрархічних рівнів, на яких ухвалюються рішення щодо особливостей фінансування, істотно скорочується, натомість спектр можливих краудінвесторів надзвичайно розширюється.

По-четверте, краудфандинг масово залучає інвесторів, звертаючись не лише до економічних мотивів, а й до спільних соціальних інтересів. Серед великої кількості потенційних краудінвесторів необхідно виділити критерії, що їх об'єднують. Досвід успішного фінансування свідчить, що попитом користуються проекти, пов'язані з інтересами та ідентичністю представників конкретної економічної спільноти. Тому для авторів проектів важливо визначити характеристики спільноти, її склад, а в подальшому просувати проект орієнтуючись на неї. Необхідно зауважити, що спільноти можуть поєднуватися різними способами. У разі спільноти зі спільними складовими ідентичності (наприклад, професійні групи), ініціатори проекту стикаються з додатковими трансакційними видатками на інформування широкого кола осіб. Натомість під час роботи з проектами розвитку локальних громад, видатки на інформування зацікавленої групи значно скорочуються, оскільки розмір і склад спільноти чітко визначені та збігаються з певними територіальними межами. Додатковою перевагою роботи в територіальних громадах є вищий рівень соціального капіталу, ніж під час роботи з не пов'язаними між собою індивідуумами. Це стає можливим за рахунок тісних та різнобічних зв'язків усередині спільноти.

По-п'яте, колективні способи фінансування проектів істотно розширюють перелік способів традиційного інвестування. Підтвердженням цього є те, що у США у 2012 році відбулися зміни у законодавстві, що підвищили обсяг інвестицій, які можуть залучатись організаціями за допомогою колективного фінансування без відповідної емісії цінних паперів до суми 1 млн дол [5].

По-шосте, краудфандингова схема фінансування має істотні переваги для інвестування інноваційних проектів, оскільки знімає ряд істотних обмежень традиційних способів фінансування.

На сьогодні для більшості українських компаній є характерним брак коштів, щоб інвестувати у власні бізнес-проекти, тому дедалі частіше вони вдаються до залучення коштів від індивідуальних та інституційних інвесторів через краудфандингові платформи [7].

Через слабкий розвиток українського фондового ринку не вдається повноцінно використовувати його можливості та інструменти. Також для більшої частини населення процес інвестування коштів є доволі складним, незрозумілим і через нестабільну

економічну ситуацію не викликає довіри. Таким чином, стає майже неможливим залучення коштів юридичних і фізичних осіб для реалізації різноманітних проектів.

На сьогоднішній день ринок краудфандингу є найбільш перспективним в сфері інформаційних технологій, тому українська платформа народного фінансування може стати першим кроком до стабілізації економіки та в подальшому, для ефективного розвитку нашої країни і виходу на одну позицію з світовими лідерами [8].

Позитивними результатами розвитку краудфандингу в Україні є те, що він має переважно соціальну спрямованість. Таким чином, це сприяє формуванню традицій інвестування, реалізації соціальних і економічних інновацій, появі альтернативного банківського фінансування. Іноземний досвід демонструє ефективність такої соціальної моделі, тому це важливо врахувати Україні для забезпечення економічного зростання та зменшення залежності від позичених ресурсів [9; 10].

Краудфандинг сьогодні демонструє і закріплює філософію бізнесу, що працює за принципом «давайте зробимо разом». Мова йде не тільки про залучення в фінансування проекту великих груп людей. Навколо ідеї також обов'язково буде будуватися спільнота, здійснюватися зворотна комунікація, тестуватися і рекламуватися новий продукт.

В Україні зараз тільки розвиваються краудфандингові платформи, орієнтовані на місцевий ринок. Вони популяризуються і застосовуються в різних громадських нішах: від чисто комерційних структур до культурних, творчих, соціальних та інноваційних.

Першою українською краудфандинговою платформою стала «Велика Ідея» (bigggide.com), яка створена у вересні 2012 року [10]. На офіційному сайті платформи виділяють три розділи: «Спільнокошт», «Практикита» та «Можливості». Сьогодні ресурс об'єднує соціальних інноваторів, митців, критиків, соціальних підприємців, журналістів та громадських активістів з усієї України. Сто тисяч людей зі всього світу щомісяця відвідують платформу. Ресурс охоплює сфери, що безпосередньо впливають на суспільні зміни: соціальні інновації, відновлювальна енергетика, IT, ефективність людських ресурсів та продуктивність роботи, реформи країн світу, культурні проекти, відповідальне підприємництво, венчурна філантропія [11; 12].

Стартовий капітал для початку роботи «Великої Ідеї» було надано фондом Конрада Аденауера в розмірі 14 тис. грн. Більшість коштів, було витрачено на створення та запуск сайту платформи. Сьогодні Велика Ідея частково фінансується міжнародними фондами та організаціями-донорами Charles Stewart Mott Foundation, PactInc., USAID, National Endowment for Democracy. Велика Ідея отримує часткове фінансування, завдяки комісії з кожного успішного проекту [13].

Однією з найуспішніших українських краудфандингових платформ є Na-Starte.com з головним офісом в Одесі. Розробники платформи запускають проекти в багатьох містах України (в Запоріжжі, Києві, Черкасах та Дніпрі) [14]. За допомогою платформи Na-Starte.com було зібрано 3,7 млн грн (124% від заявленої суми збору) на зйомки фільму Георгія Делієва «Одеський підкидьок» табл. 1.

За період з 2012 по 2018 роки українські розробники досягли не аби яких результатів за допомогою краудфандингу. Так, наприклад, в 2015 році український стартап Conceptor анонсував новинку – iBlazr 2. На запуск другого покоління спалаху стартап вирішив зібрати 70 тис. дол. У результаті, на платформі Kickstarter iBlazr 2 профінансували за три дні, а за весь час кампанії вдалося зібрати 253,578 тис. дол. [15; 16; 17].

У 2015 році розробники проекту Robo запустили кампанію на Kickstarter, метою якої було зібрати 70 тис. дол. на розвиток продукту. В результаті Robo Wunderkind залучив набагато більше – 246,613 тис. дол. У цьому році стартап Ecoisme запустив кампанію на Indiegogo, щоб зібрати 50 тис. дол. на доопрацювання сенсора до стану готового продукту та запуску у виробництво першої невеликої партії пристроїв. В результаті було зібрано 67,732 дол.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних краудфіндингових платформ в Україні

Порівняльні ознаки	Spilnokosht	Ukrainian Charity Exchange	Na-Starte
Спеціалізація	ініціативних проєктах від дієвих громадян та громад	Підтримує благодійні та соціальні проєкти	Функціонує як онлайн магазин передпродажу
Вид краудфіндингових кампаній	все або нічого	до цілі	все або нічого + до цілі
Кількість успішно реалізованих проєктів	276	3241	24
Кількість інвесторів	33904	6211	9200
Сума коштів успішних проєктів, млн. грн	20,852	199,682	6,176

Джерело: сформовано авторами на основі [14; 16; 17]

Проєкт FORCE зареєструвався на Kickstarter з метою зібрати 30 тис. дол. на запуск власної продукції в масове виробництво. За 30 днів даний проєкт зібрав суму в розмірі 30,314 тис. дол [18].

За допомогою проведеного соціального опитування в соціальній мережі Facebook встановлено, що більшість респондентів чули поняття «краудфіндинг» та знають його значення, але залишається велика частка тих хто не знає, що таке краудфіндинг, або не знає його суті (рис. 2).

Таким чином, поняття «краудфіндинг» відоме українцям, але тільки 11% опитаних скористалися таким фінансовим інструментом у отриманні підтримки для реалізації власних ідей.

Сфера поширення краудфіндингу досить різноманітна, але все ж дозволяє виділити пріоритетні напрямки використання як у світі, так і в Україні (рис. 3).

На першому місці соціальна сфера (27,4%), також висока частка бізнесу і приватного підприємництва (16,9%), з метою виробництва і просування фільмів і кіноіндустрії використовується 11,9%, музика і звукопис – 7,5%, в області енергетики і навколишнього середовища – 5,9%, мода – 5,5%, мистецтво в цілому – 4,8%, інформаційні та комунікаційні технології – 4,8%, журналістика, книги, фото видавництво – 3,5%, наука і техніка – 3.2% [18].

Сумарно на проєкти в галузі науки і техніки, а також інформаційні технології приходиться близько 8% всіх проєктів в системі краудфіндингу [16]. Краудфіндинг став інструментом для фінансування і стимулювання інновацій. Хоча все ще залишається популярним у декількох розвинених країн, країни що розвиваються можуть швидко перейняти досвід.

Більше 80% інтернет-користувачів регулярно спілкуються в соціальних мережах, яких легко проінформувати про цікавий бізнес-проєкт. Це величезна потенційна база, навіть з урахуванням того, що 65% населення світу – 4,6 млрд. осіб – все ще не мають доступу до інтернету [17].

Сьогодні в світі існує 1250 краудфіндингових платформ, але з кожним роком їх стає більше. Майже половина (46%) всіх існуючих краудфіндингових платформ працює на території Північної Америки [18] (рис. 4).

Все більше інтернет-користувачів дізнаються про краудфіндингові проєкти та беруть участь в їх фінансуванні. Дослідники прогнозують 200% зростання краудфіндингу в Україні, а також його використання в якості інструменту для вирішення



Рис. 2. Результати проведеного соціологічного опитування в соціальній мережі Facebook

Джерело: соціальне опитування авторів



Рис. 3. Пріоритетні напрямки проектів, які реалізовані за допомогою краудфандингу, %
 Джерело: сформовано авторами на основі [2; 11; 18]

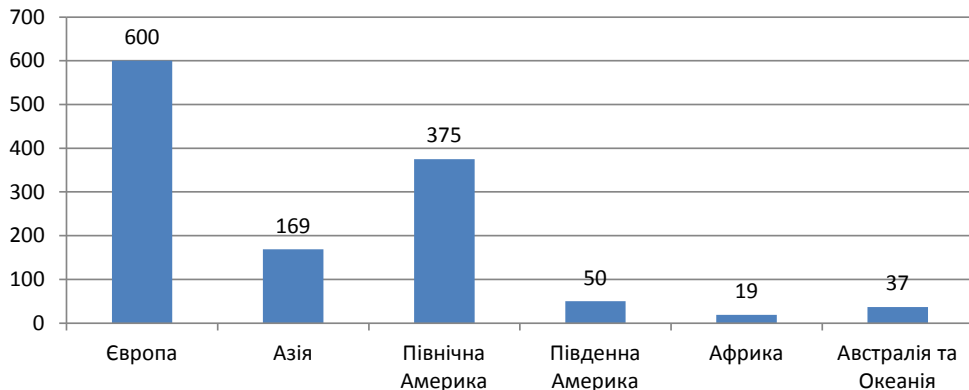


Рис. 4. Кількість краудфандингових платформ у світі в 2018 році

Джерело: сформовано авторами на основі [16; 17; 18]

соціальних проблем населення і окремих регіонів країни [19]. Прискорити процес впровадження даного виду фінансування на вітчизняний ринок могла б посиленіа медіа-підтримка та створення ефективної законодавчої бази. Найближчим часом саме краудфандинг стане основним способом фінансування благодійних проєктів, а також проєктів соціального та креативного плану. На даний момент більш вигідного способу отримати початковий капітал на розвиток бізнесу, ніж застосувавши краудфандинг, в нашій країні немає [19].

Висновки і пропозиції. В системі джерел фінансування підприємництва виділено краудфандинг як інструмент фінансування перспективних проєктів, які не знайшли своєї підтримки у банкірів або приватних інвесторів. Краудфандинг є способом залучення грошей в формі благодійності або інвестицій від суспільства. В залежності від цілі інвестування грошей виділяють три різні моделі краудфандинга: модель благодійності, модель кредитування та інвестиційна модель. Найбільш популярною і часто використовуваною моделлю краудфандинга в світі є модель благодійності, в якій люди вносять фінансовий вклад в проєкт без очікування фінансової прибутковості від цього внеску.

Переваги краудфандингу для фінансування інноваційних проєктів полягають: у зменшенні ролі фінансових посередників; незалежності від банківського кредитування; просуванні інноваційного проєкту і його реклами; тестування інноваційної ідеї; публічності і прозорості інвестування в конкретні проєкти; збільшення швидкості розвитку компанії; збереження контролю за реалізацією інноваційного проєкту з боку інноватора.

Встановлено, що на розвиток краудфандингу впливають обізнаність населення, соціальні норми та ефективність місцевого самоврядування. Краудфандингові платформи найчастіше виникають і добре розвиваються в країнах з високим коефіцієнтом довіри населення, низькою вартістю виходу на ринок і адекватним захистом прав інвесторів. За допомогою краудфандингових платформ звичайні інтернет-користувачі перетворюються в інвесторів, які не претендують на дивіденди або частку в бізнесі, які готові інвестувати в зрозумілі та відкриті проєкти. Це обумовлює привабливість краудфандингу для підприємців, але в той же час зобов'язує їх розробляти цікавий і зрозумілий продукт.

Краудфандинг як модель фінансування в Америці, Канаді і Великобританії безсумнівно більш розвинений, ніж в Україні. Згідно зі статистикою, розмір залучених коштів за допомогою краудфандингу в Америці перевищує \$ 660 млн дол, \$ 54 млн дол у Великобританії й \$ 44 млн дол в Канаді, в Україні цей показник становить приблизно \$ 3 млн дол.

Невисокий рівень розвитку краудфандингу в Україні обумовлюється демографічною ситуацією в країні, низьким коефіцієнтом довіри населення, відносно слабким поширенням електронної комерції і практично повною відсутністю регулюючої нормативно-правової бази. Однак краудфандинг в Україні як модель фінансування показує стабільне зростання. Кількість платформ неухильно зростає, сумарні збори українських краудфандинг-сервісів підвищуються з року в рік, люди стають все більш лояльними до даного способу залучення коштів. Сучасний ринок традиційного інвестування має певний фінансовий поріг, краудфандинг знімає це обмеження для потенційного інвестора і дозволяє авторам ідей обійти консерватизм інвестиційного ринку і реалізувати найсміливіші проекти.

Краудфандинг у всьому світі і в Україні зокрема вже перетворився з невеликого експерименту в відмінний фінансовий інструмент з подальшими перспективами, який продовжує розвиватися, набирати популярність й залучати нових інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 172–182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_19 (дата звернення: 06.02.2020).
2. Демченко Д. В 2018 году украинцы собрали на краудфандинге больше 2 млн дол. США. Вот 15 самых успешных проектов. *AIN.UA*. 2018. URL: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfanding-ukrainy-2018/> (дата звернення: 06.02.2020).
3. Гончарук Н. Краудфандинг или народное финансирование. *Институт эволюционной экономики*. 2012. URL: http://iee.org.ua/ru/prog_info/22113/ (дата звернення: 06.02.2020).
4. Фоменко А. О. Сучасні умови розвитку краудфандингу в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. № 3(23). С. 93–96. URL: <http://old.bumib.edu.ua/visnyk/3232013/suchasni-umovi-rozvitku-kraudfandingu-v-ukrayini> (дата звернення: 06.02.2020).
5. Некрасова Л.А., Давиденко М.В. Впровадження краудфандингу для стимулювання інноваційної діяльності підприємств України в IT-сфері. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2014. Т. 19. С. 76–81. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&_S21P03=FILA=&_S21STR=Vopu_econ_2014_19_2\(3\)_19](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&_S21P03=FILA=&_S21STR=Vopu_econ_2014_19_2(3)_19) (дата звернення: 06.02.2020).
6. Поліщук В.Г. Зарубіжний досвід фінансування проектів за схемою краудфандинг. *Молодий вчений*. 2014. № 12(15). С. 63–66. URL: <http://molodyvchenny.in.ua/files/journal/2014/12/89.pdf> (дата звернення: 06.02.2020).
7. Мосс А. Что такое краудфандинг? *Crowdsourcing.ru: портал крауд-сервисов*. 2012. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowd (дата звернення: 06.02.2020).
8. Рогова А.В. Краудсорсинг как инструмент социально-экономического развития региона. *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 5. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10531> (дата звернення: 06.02.2020).
9. Карнаушенко А. С. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6847> (дата звернення: 06.02.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.51
10. Petrenko V., Karnaushenko A. Joint enterprises in foreign trade activity of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Т. 3. № 5. С. 203–207.
11. Танклевська Н.С., Карнаушенко А.С. Розвиток фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств: монографія. Херсон : Айлант, 2015. 184 с.
12. Танклевська Н.С. Основні підходи щодо удосконалення фінансової політики. *Вісник Львівського національного аграрного університету. Економіка АПК*. 2009. № 16(1). С. 40–44.
13. Танклевська Н.С. Сучасні тенденції розвитку кредитної політики в аграрній сфері економіки. *Науковий вісник НУБіП*. 2010. Вип. 145. С. 387–395.
14. Boiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M., & Boiko, L. Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals-XXI* (2019), 175(1-2). P. 68–72. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>
15. Rusnak, A.V., Karnaushenko, A.S. and Petrenko, V.S. (2018), “Legislative support of innovation activity in Ukraine: problems and ways to overcome them”, *Efektivna ekonomika*, [Online],

vol. 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6574> (accessed 05 Feb 2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.10.2

16. Petrenko, V. and Melnykova, K. (2018), Formation of vertically integrated agrarian enterprises with foreign capital, *Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities*, [Online], pp. 13-15. Available at: <http://eu-jr.eu/ttishh/article/viewFile/620/608> (accessed 14 January 2019).

17. Адвокатова Н.О., Карнаушенко А.С. Пріоритетні та стратегічні напрями розвитку аграрних підприємств України. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2019. № 34. С. 45–49.

18. Petrova O., Avercheva N. Trends in innovation development of retail enterprises in Ukraine. International collective monograph. Adaptation of science, education and buswinesws to world innovative megatrends. Publishing House Science and Innovation Center, Ltd. St. Louis, Missouri, USA. P. 216–226.

19. Боровік Л.В. Аналіз впливу домогосподарств населення на інвестиційну привабливість галузі. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 4(66). С. 33–38.

References:

1. Petrushenko Yu.M., Dudkin O.V. (2014), Kraudfandynh yak innovatsiynny instrument finansuvannya proektiv sotsial'noekonomichnoho rozvytku [Crowdfunding as an innovative financing tool for socio-economic development projects]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. No. 1, pp. 172–182. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_19 (accessed 06 Feb 2020).

2. Demchenko D. (2018), V 2018 hodu ukraiyntsy sobraly na kraudfandynhe bil'she 2 mln dol. SSHA. Vot 15 samykh uspehnykh proektiv. [In 2018, Ukrainians raised more than \$ 2 million at crowdfunding. USA. Here are the 15 most successful projects]. *AIN.UA*. Available at: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfanding-ukrainy-2018/> (accessed 06 Feb 2020).

3. Honcharuk N. (2012), Kraudfandynh yly narodnoe fynansyrovanye. [Crowdfunding or popular financing.] *Ynstytut évoluytsyonnoy ékonomyky*. Available at: http://iee.org.ua/ru/prog_info/22113/ (accessed 06 Feb 2020).

4. Fomenko A.O. (2013), Suchasni umovy rozvytku kraudfandynhu v Ukrayini. [Current conditions of development of crowdfunding in Ukraine]. *Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu*. No. 3(23), pp. 93–96. Available at: <http://old.bumib.edu.ua/ru/visnyk/3232013/suchasni-umovi-rozvitku-kraudfandingu-v-ukrayini> (accessed 06 Feb 2020).

5. Nekrasova L.A., Davydenko M.V. (2014), Vprovadzhennya kraudfandynhu dlya stymulyuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv Ukrayiny v IT-sferi. [Implementation of crowdfunding to stimulate innovation activity of Ukrainian enterprises in the IT sphere]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*, no. 19, pp. 76–81. Available at: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILEA=&2_S21STR=Vonu_econ_2014_19_2\(3\)_19](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILEA=&2_S21STR=Vonu_econ_2014_19_2(3)_19) (accessed 06 Feb 2020).

6. Polishchuk V.H. (2014), Zarubizhnyy dosvid finansuvannya proektiv za skhemoyu kraudfandynh. [Foreign experience in crowdfunding projects financing]. *Molodyy vchenyy*. No. 12(15), pp. 63–66. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/89.pdf> (accessed 06 Feb 2020).

7. Moss A. (2012), Chto takoe kraudfandynh? [What is crowdfunding?] *Crowdsourcing.ru: portal kraud-servysov*. Available at: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowd (accessed 06 Feb 2020).

8. Rohova A.V. (2013), Kraudsorsynh kak ynstrument sotsyal'no-ékonomycheskoho razvytyya rehyona [Crowdsourcing as a tool for socio-economic development of the region.]. *Sovremennyye problemy nauky y obrazovanyya*. No. 5. Available at: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10531> (accessed 06 Feb 2020).

9. Karnaushenko, A.S. (2019). Analiz suchasnoho stanu ta perspektyvy rozvytku rozdrubnoho tovaroorobotu v Ukrayini [Analysis of the current state and prospects of retail trade turnover in Ukraine.]. *Efektivna ekonomika*. № 1. [Online]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6847> (accessed 06 Feb 2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.1.51

10. Petrenko, V. & Karnaushenko, A. (2017). Joint enterprises in foreign trade activity of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. T. 3, № 5, pp. 203–207.

11. Tanklevska, N.S. & Karnaushenko, A.S. (2015). Rozvytok finansuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti sil'skohospodars'kykh pidpryyemstv [Development of financing of innovative activity of agricultural enterprises]. Kherson: Aylant, 184 p.

12. Tanklevska, N.S. (2009). Osnovni pidkhody shchodo udoskonalennya finansovoyi polityky [Basic approaches to improving financial policy]. *Visnyk L'vivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Ekonomika APK*. № 16(1), pp. 40–44.

13. Tanklevska, N.S. (2010). Suchasni tendentsiyi rozvytku kredytnoyi polityky v ahrarniy sferi ekonomiky [Current trends in credit policy development in the agricultural sector]. *Naukovyy visnyk NUBiP*. Vol. 145, pp. 387–395.

14. Boiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M., & Boiko, L. (2019). Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals-XXI*, 175(1-2), pp. 68–72.

15. Rusnak, A., Karnaushenko, A. & Petrenko, V. (2018), “Legislative support of innovation activity in Ukraine: problems and ways to overcome them”. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6574> (accessed 06 Feb 2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.10.2

16. Petrenko, V. & Melnykova, K. (2018), Formation of vertically integrated agrarian enterprises with foreign capital, Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities, [Online], pp. 13–15. Available at: <http://eu-jr.eu/ttissh/article/viewFile/620/608> (accessed 06 Feb 2020).

17. Advokatova, N.O. & Karnaushenko, A.S. (2019). Prioritetni ta stratehichni napryamy rozvytku ahrarnykh pidpryyemstv Ukrayiny [Priority and strategic directions of development of agricultural enterprises of Ukraine]. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky*. № 34, pp. 45–49.

18. Petrova, O. & Avercheva, N. (2017). Trends in innovation development of retail enterprises in Ukraine. International collective monograph. Adaptation of science, education and buswinesws to world innovative megatrends. Publishing House Science and Innovation Center, Ltd. St. Louis, Missouri, USA. P. 216–226.

19. Borovik, L.V. (2018). Analiz vplyvu domohospodarstv naselelnya na investytsiyu pryvabylivst' haluzi [Analysis of the impact of households on the investment attractiveness of the industry]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*. Vol. 4(66), pp. 33–38.