

DOI: [10.32702/2307-2105-2019.3.43](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.3.43)

УДК 330.322.1:338.28

*О. М. Шевченко,*

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка*

*О. О. Казак,*

*к. е. н., фізична особа-підприємець*

## **РОЗВИТОК КРАУДФАНДИНГУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*О. М. Shevchenko*

*PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of economic theory and economic cybernetics, Yurii Kondratyuk Poltava National Technical University, Ukraine*

*О. О. Kazak*

*PhD (Economics), individual entrepreneur*

### **CROWDFUNDING DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF UKRAINE'S ECONOMY**

*У статті здійснено аналіз наукових поглядів з приводу сутності краудфандингу, уточнено економічну сутність цієї категорії. Акцент робиться, перш за все, на те, що краудфандинг є інноваційним інструментом фінансування технологічних проектів цифрової економіки. З'ясовані агенти краудфандингового процесу, розкриті переваги використання такого типу фінансування з позиції кожного учасника. Визначені основні види краудфандингу залежно від особливостей винагороди інвестору. Проаналізовано провідний зарубіжний досвід застосування зазначеного інструменту фінансування, доведено на основі аналізу статистичних даних його динамічний розвиток. Досліджено стан українського ринку краудфандингу та виявлені специфічні особливості його функціонування. На основі аналізу тенденцій функціонування краудфандингу у економічно розвинутих країнах та специфічних особливостей національного «фінансування натопвом» запропоновані основні напрями його розвитку в умовах цифрової трансформації економіки України.*

*The digital transformation of business doing has led to the transition from the business model "all we do to ourselves" to the business model "on its own plus the "crowdfunding"".*

*The purpose of the article is to study the economic essence of crowdfunding, its types; conducting analysis of world experience of using crowdfunding and revealing specific features of its functioning in the conditions of digital transformation in Ukraine.*

*The analysis of scientific views on the essence of crowdfunding is made, the economic essence of this category is specified. The emphasis is first of all on the fact that crowdfunding is an innovative tool for financing technological projects in the digital economy. The agents of the crowdfunding process are found out, the advantages of using this type of financing from the standpoint of each participant are disclosed.*

*Based on a comprehensive analysis of crowdfunding market dynamics in Ukraine revealed specific features of its operation compared with developed countries, namely the lack of effective state regulation of crowdfunding, funding projects mainly in the fields of health, culture and education; small total amount of funds involved using crowdfunding's platforms in Ukraine; entrepreneurial technological projects are in demand, but they do not find the required level of support; the lack of a culture of collective private investment, the underdevelopment of the crowdfunding infrastructure.*

*The result of the study is the proposed and substantiated measures for further development of the market of crowdfunding at the present stage: the formation of legislation and the corresponding legal field in the field of crowdfunding, the development of a "roadmap" for the implementation of crowdfunding, stimulation of entry into the market of various types of private investors, the creation of mechanisms for minimizing risks for non-professional investors, the development of the Crowdfunding infrastructure, the formation of a culture of collective financing on the basis of information provision, creation of public structures for co-financing projects, which are opened on the crowdfunding's platforms.*

*We believe that the implementation of these areas will contribute to the efficient functioning of crowdfunding as a tool for financing digital economy projects in Ukraine.*

**Ключові слова:** краудфандинг; цифрова економіка; інновації; технологічний проект; краудфандингова платформа; ринок краудфандингу.

**Key words:** crowdfunding; digital economy; innovations; technological project; crowdfunding platform; market of crowdfunding.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Активне впровадження процесів автоматизації в сучасну економіку на основі інформаційно-комунікаційних технологій та Інтернет вивели комунікації на новий рівень і привели до прискорення глобалізаційних процесів. У зв'язку з цим можна стверджувати, що основним трендом розвитку глобальної економіки є цифровізація, що являє собою процес поширення цифрових технологій в усіх аспектах бізнесу. Цифровізація є визнаним механізмом економічного зростання завдяки здатності технологій позитивно впливати на ефективність, результативність, вартість та якість економічної, громадської та особистої діяльності [1]. За оцінками Всесвітнього економічного форуму в Давосі, цифровізація несе величезний потенціал для бізнесу та суспільства загалом протягом наступного десятиліття і може принести додатково понад 30 трлн дол США доходів для світової економіки протягом найближчих 10 років (до 2025 року) [2]. Україна теж активно залучається до процесів глобалізації цифрового економічного простору та здійснює трансформацію економіки України від аналогової до цифрової відповідно до Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [1].

В умовах цифрової трансформації економіки відбувається перетворення механізмів і форм фінансування бізнесу, виникають нові, що використовують цифрові технології та соціальні мережі. Цифрові технології дозволяють створювати нові інструменти фінансування бізнесу, істотно скорочуючи транзакційні витрати. Одним з інструментів залучення фінансових ресурсів приватних інвесторів для фінансування бізнесу з метою реалізації проектів цифрової економіки, як свідчить світова практика, є краудфандинг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Теоретичним та прикладним аспектам з'ясування сутності, становлення та функціонування краудфандингу присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних дослідників, таких як: Дж. Хау [3], О. Абакуменко [5], О. Васильєвої [11], С. Волосович [15], Л. Єлісеєвої [5], О. Корнух [13], К. Ковальчук [18], Н. Ларионові [17], О. Марченка [9], Ю. Петрушенка [4], Г. Отливанскої [20], С. Рукавишникова [24], Т. Щегловської [12] та ін.

Відзначаючи вагомий результати наукових здобутків, слід зазначити, що низка теоретичних і практичних питань функціонування краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України потребує подальшого вивчення та аналізу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження економічної сутності краудфандингу, його видів; проведення аналізу світового досвіду використання краудфандингу та виявлення специфічних особливостей його функціонування в Україні; запропонування шляхів щодо ефективного розвитку краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Термін «краудфандинг» утворений з двох англійських слів «crowd» – натовп, і «funding» – фінансування, що в перекладі означає «фінансування натовпом» або «суспільне фінансування». Вважається, що термін краудфандинг з'явився одночасно з терміном краудсорсинг в 2006 році і його автором є Джефф Хауї [3]. Тому багато вчених [4–7] однакові в тому, що краудфандинг є складовою частиною поняття краудсорсингу, під яким розуміють використання не лише грошових ресурсів, а й креативного, творчого та іншого потенціалу широкого кола осіб. Головною відмінністю краудфандингу від краудсорсингу є те, що він не включає спільну творчість (колективні зусилля по створенню проекту), а орієнтований виключно на фінансування цільового проекту.

Вивчення та аналіз наукової літератури свідчить, що на сучасному етапі єдиної думки щодо визначення сутності краудфандингу не існує.

Дослідник Дж. Хауї під краудфандингом розуміє колективне співробітництво людей (донорів), які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів) [3]. Аналогічної думки щодо визначення краудфандингу дотримуються вчені Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкіна, Л.В. Єлісеєва, Д.Є. Гусева [4, 5, 6].

Група авторів, С.О. Тульчинська, О.С. Солосіч, М.О. Голуб [7, с. 134], В.Г. Поліщук, В.І. Прокоп [8, с. 63] та О.С. Марченко [9, с. 28] розглядають краудфандинг як новітню технологію залучення коштів великої кількості інвесторів.

Окрім того, в економічній літературі виокремлюють й інші визначення поняття «краудфандинг». Так, наприклад, З.О. Тягунова, В.М. Бондаренко [10, с. 26] зазначають, що під краудфандингом варто розуміти інноваційну форму інвестування; О.В. Васильєв, С.С. Матюшенко [11, с. 37] – механізм залучення фінансування від широких мас з метою реалізації проекту; Т.В. Щегловська [12, с. 124] – новий спосіб фінансування різного напрямлення проектів та ідей; О.В. Корнух, Ю.А. Донських [13, с. 37] – засіб залучення коштів за допомогою натовпу; група вітчизняних та зарубіжних авторів визначають краудфандинг як новітній інструмент фінансування стартапів [14 – 17].

На основі аналізу поглядів різних авторів на сутність краудфандингу можна зробити висновок про те, що одні дослідники його сутність розглядають як колективну співпрацю людей через інтернет, інші – як технологію, спосіб, засіб, інструмент, механізм фінансування. Однак, у кожному визначенні краудфандингу прослідковується ключова його особливість, яка полягає в тому, що цей інструмент фінансування, використовуючи інтернет-технології, дозволяє швидко отримати невеликі інвестиції від великої кількості людей для підтримки проекту, зазвичай запропонованого представником малого бізнесу.

Таким чином, виходячи із узагальнення різноманітних поглядів на сутність краудфандингу, можна уточнити визначення цієї категорії. Краудфандинг являє собою інноваційний інструмент, що дозволяє залучати через інтернет у великої кількості людей (приватних інвесторів) гроші для реалізації ідей і проектів цифрової економіки.

У краудфандинговому процесі беруть участь три агенти: розробники, інвестори, інтернет-платформи. Для розробників переваги використання такого типу фінансування полягають у низькій вартості капіталу, доступі до великої кількості інформації. Для індивідуальних інвесторів є кілька факторів, які можуть спонукати їх інвестувати кошти шляхом краудфандингу: більш відкритий і доступний для розуміння та використання у порівнянні з іншими традиційними варіантами фінансування; можливість інвестувати невеликі суми в абсолютно будь-який проект, тому і незначні ризики; доступ до нового продукту ще до його офіційного виходу на ринок; участь в «співтоваристві», можливість обмінюватися думками, ідеями, а також бути частиною інноваційних проектів; підтримка креативних ідей і проектів [18, с. 147].

Основну роль в краудфандингу відіграють спеціалізовані інтернет-платформи. Під краудплатформою розуміють спеціально розроблений технологічний сервіс, на якому можливі збір, обробка, зберігання і передача великих обсягів даних, фінансових коштів, отриманих від інвесторів за допомогою мережі Інтернет. Типова краудфандингова платформа є посередником в укладанні угод між інвесторами та автором проекту. Діяльність цих платформ в різних країнах має свої особливості, відповідно до законодавства кожної держави. Одні платформи проводять попередній аналіз проектів та відсівають сумнівних проектів, інші лише зводять компанії та інвесторів, треті, навпаки, виступають єдиним власником частки інвесторів в профінансованому підприємстві. Деякі платформи пред'являють вимоги до своїх учасників. Такими вимогами виступають певне громадянство або юридичний статус [19, с. 25]. Серед переваг діяльності краудфандингових платформ науковці виділяють наступні: скорочення дистанції між автором проекту та аудиторією, для якої розроблено проект; розміщення проектів різної спрямованості від технологічного до благодійного; забезпечення ознайомлення широкою аудиторією не тільки з конкретним проектом, але і з його розробником; виконує роль маркетингового дослідження, тестує потенційний попит, ціну і затребуваність продукту; формування клієнтської бази; допомога в просуванні проекту через засоби масової інформації [20, с. 280].

За результатами досліджень теорії та практики діяльності інтернет-платформ виділяють наступні види краудфандингу залежно від особливостей винагороди.

Перший вид краудфандингу – це краудфандинг без винагороди інвестору. Пожертви зазвичай є добровільними актами, зробленими на основі альтруїзму і без будь-яких зобов'язань для одержувача. Разом з тим, альтруїзм інвесторів має свої межі, що стримує можливість цього варіанту і зводить коло проектів, які можуть бути профінансовані таким чином. Найчастіше ця модель застосовується в соціальних, політичних,

екологічних та медичних проектах. Варто зазначити, що до 2012 року цей напрям був домінуючим в рамках всього краудфандингу. В якості прикладів краудфандингових платформ, де використовується цей вид, можна привести Betterplace в Німеччині, «Godfundme» в США та Respekt в Австрії [21, с. 59]. Більша кількість діючих краудфандингових платформ в Україні відносять до цього виду.

Другий, що активно розвивається на сучасному етапі та є найпоширенішим видом – краудфандинг з певною нефінансовою винагородою інвестору. Вважається, що цей вид краудфандингу є найбільш ефективним інструментом збору коштів на будь-які проекти, починаючи від креативних і закінчуючи складними технологічними продуктами. Окремим випадком схеми «нефінансової винагороди» є модель попереднього замовлення. Аналіз діяльності краудфандингових платформ показує, що матеріальна винагорода зазвичай представлена товарами або послугами для спонсорів (інвесторів), такими як різні носії інформації з аудіо- та відеозаписом, фотографіями, музичними треками; можливість отримувати інформацію з хмарного сховища файлів; технічні пристрої та ін. Найчастіше інвестори сприймають краудфандингові платформи в якості звичайного інтернет-магазину, що допомагають фінансувати технологічні продукти, але з відстрочкою доставки товару. Найуспішнішою платформою, яка працює за принципом нефінансової винагороди і, зокрема, пропонує модель попередніх замовлень, є платформа Kickstarter, яка тільки за 2015 рік зібрала 1,5 млрд дол, а в 2019 році пододала позначку в 4,2 млрд дол [22].

Третій вид краудфандингу – інвестиційний (акціонерний) з винагородою інвестору, який називають краудінвестингом. На сучасному етапі краудінвестинг функціонує у таких наступних моделях: роялті, краудлендинг і акціонерний краудфандинг.

Модель роялті передбачає, що спонсор, крім нефінансових бонусів та різних заохочень, отримує частку від доходів або прибутку фінансованого проекту. Цей підхід активно практикується в сфері фінансування музики, розробки ігор, фільмів тощо.

Краудлендинг (також вживається термін «народне кредитування») – метод онлайн-кредитування фізичними особами інших фізичних осіб або компаній через спеціально створені інтернет-ресурси. Цей метод практично не відрізняється від банківського кредитування, тільки замість одного позичальника автор проекту отримує кредитування від сотень або тисяч людей у вигляді мікрокредитів. Перевагою цієї форми краудфандингу для кредиторів виступають більш високі ставки та надання позики у дуже широкому спектрі галузей, а для позичальника – відсутність великого обсягу документації, низькі ставки і зручність отримання кредиту.

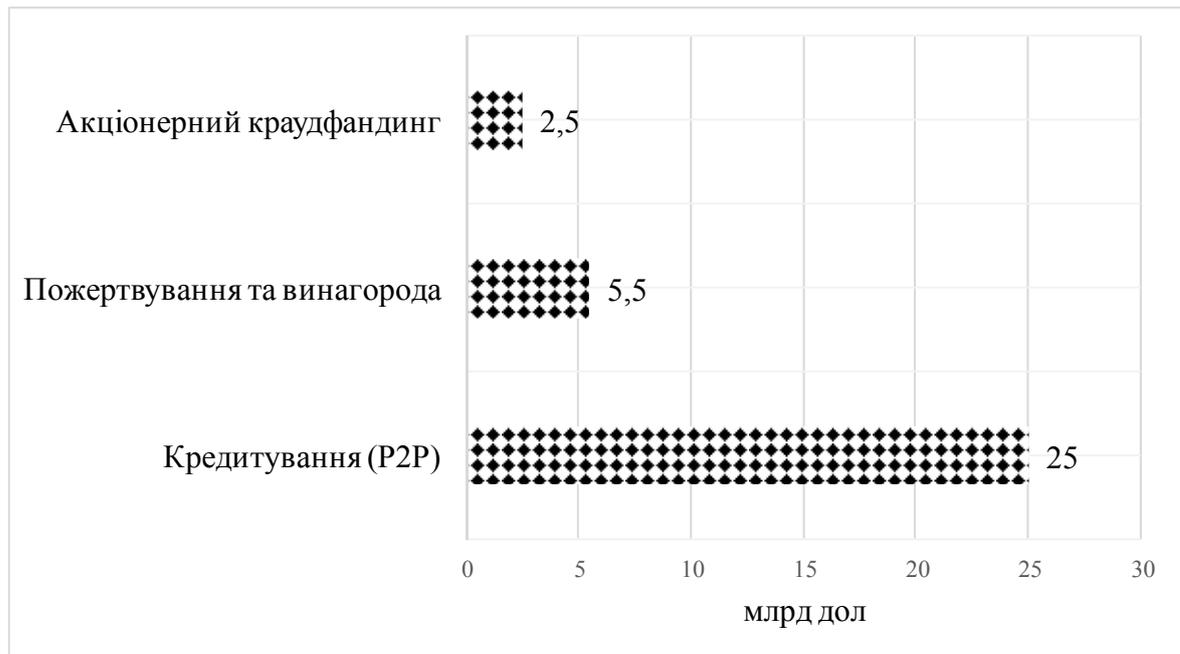
Народне кредитування ділиться на два блоки: фінансування юридичних осіб та фінансування фізичних осіб. Кредитування фізичних осіб може існувати як у вигляді народного кредитування, так і у вигляді P2P кредитування (Peer to peer), коли позичальники кредитують інших фізичних осіб та P2B кредитування (Person-to-Business) – коли фізичні особи кредитують компанії, в першу чергу які представляють середній і малий бізнес. До краудфандингових платформ, які працюють за принципом P2P, відносяться британська Zora, з дня заснування в 2005 р. видано кредитів на суму понад 435 млн дол, кількість учасників – понад півмільйона; американська Prosper Loans Marketplace – 2,1 млн учасників, видано 782 млн дол, німецька Smava, Babyloan у Франції [23, с. 67].

Акціонерний краудфандинг – форма залучення інвестицій, яка будується на класичній схемі участі в акціонерному капіталі компанії. Інвестуючи свій капітал в компанію, інвестор отримує частку в статутному капіталі компанії за допомогою цінних паперів. Вона дозволяє інвестувати невеликі суми в тільки починаючих свій розвиток непублічних компаній. У той же час, дана форма є найбільш обговорюваною і суперечливою, оскільки зачіпає організаційно-правову форму компанії і пов'язана з великими ризиками як для інвесторів, так і для підприємств. «Seedrs.com» у Великобританії є краудфандинговою платформою, що спеціалізується на залученні інвестицій саме в акціонерний капітал [24, с. 191].

Дослідження свідчать, що краудфандинг активно розвивається упродовж останніх років в усьому світі. На сучасному етапі у світовій практиці малі та середні підприємства залучають значну частку фінансових ресурсів на ринку краудфандингу. Світовий обсяг фінансування з використанням краудфандингу виріс з 2,7 млрд дол в 2012 році до 34,4 млрд дол в 2015 році, тобто краудфандинг показав майже 13-кратне збільшення за чотири роки. Щорічно приріст по даному виду фінансування становив понад 200% [25]. Згідно зі звітом Global Crowdfunding Market у 2016-2020 рр., очікується, що ринок краудфандингу буде рости із середньорічним темпом зростання CAGR 26,87% в період 2016-2020 рр. [26]. Відповідно до останнього звіту по дослідженню ринку, опублікованому Technavio, очікується, що темп зростання на світовому ринку краудфандингу CAGR складе майже 17% до 2021 року [27].

Що стосується аналізу тематики проектів краудфандингу, то світова практика показує, що найпопулярнішими є бізнес і підприємництво – 41,3 %, соціальні проекти 19 % та кінематографія 12,2% [25]. У галузі бізнесу та підприємництва проекти фінансуються, в основному, за схемою народного інвестування, а соціальні проекти та кіно фінансуються за схемою без винагороди.

У структурі світового ринку краудфандингу 70% припадає на американський і європейський ринки, незважаючи на поширення даного інструменту в інших країнах. Так, у 2015 році за обсягом краудфандингу країни світу розподілилися наступним чином: Північна Америка – 17,25 млрд дол, Азія – 10,54 млрд дол, Європа – 6,48 млрд дол [25]. На рис. 1 наведено обсяги фінансування за різним видами краудфандингу у світі за 2015 р.



**Рис. 1. Обсяги фінансування за різним видами краудфандингу у світі за 2015 р.**

*Джерело: складено авторами за даними [25]*

Аналіз рис.1 свідчить, що у світі найбільш затребуваним сегментом на ринку краудфандингу за підсумками 2015 року є краудлендинг – інструмент фінансування, завдяки якому фізичні особи можуть кредитувати інших фізичних осіб (P2P-позики), що займає дві третини всього ринку – в його рамках було зібрано 25 млрд дол. У 2016 році сегмент P2P-кредитування займав майже 70% світового ринку і, згідно з прогнозами, скоротиться до 54% до 2021 року, продемонструвавши майже 16%-ве зниження частки ринку [27].

Що стосується українського ринку краудфандингу, то він знаходиться на початковому етапі становлення, тому особливості його розвитку мають деякі відмінності від світових. Для України краудфінансування явище нове, недостатньо розвинене як за кількістю платформ, так і за масштабами реалізованих проєктів. Його ресурсів достатньо лише для задоволення дрібних потреб малого бізнесу та населення. Зібрати кошти на реалізацію амбіціозного високо-технологічного проєкту, стартапу з продуктом, який буде орієнтовано на західний чи азіатський ринок на українських платформах практично неможливо. Таким проєктам доводиться користуватися послугами європейських та американських краудфандингових компаній. Зокрема, у 2018 р. українськими стартапами, профінансованими і «розкрученими» за допомогою краудфандингової платформи Kickstarter, стали Feel VR (ігрове кермо і педалі з використання технології Direct Drive, 500 тис дол), Ugears (3D-пазли з дерева, 460 тис дол), Vegum 1 (навушники харківського інженера Романа Ландика, 185 000 дол), PiX (створили рюкзак, передню сторону якого можна змінювати під свій смак - виводити картинки і анімації, які виглядають в стилі піксельної графіки, 150 тис дол), Stealtho (колонки для офісних стільців Caster Wheels, 138 тис дол), SignumGame (настільної гри Legends of Signum: Battle for Vallor, 109 тис дол) [28].

Дослідження свідчать, що найпопулярнішими краудфандинговими платформами в Україні є Українська біржа благодійності, «Спільнокошт», Na-Starte, КУБ та GoF, діяльність яких переважно спрямована на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні, освітні проєкти.

Першою в Україні була створена у 2011 р. Українська Біржа Благодійності – це незалежна загальнонаціональна соціальна інфраструктура онлайн-благодійності. За 7 років існування цієї біржи було залучено 159 млн грн тільки на благодійність [29].

«Спільнокошт» був заснований в 2012 році та орієнтується, перш за все, на інноваційні, культурні проєкти, не спрямовані на отримання фінансової вигоди. Станом на 01.03.2019 цією платформою зібрано коштів на суму 20,2 млн грн [30]. Серед найбільших проєктів, реалізованих за допомогою цього майданчика є наступні: проєкт скаутського руху «Пластуни», на який було зібрано 1,3 млн грн; Prometheus – платформа для онлайн-навчання, що дозволяє студентам дивитися лекції провідних викладачів світу (зібрано 0,5 млн грн); VoxCheck – ресурс, який викриває обман і маніпуляції в заявах політиків або так званий «фактчекінговий» ресурс (зібрано 370 тис грн). Також за допомогою платформи «Спільнокошт» збираються кошти на безліч проєктів, пов'язаних з допомогою бійцям АТО. Сьогодні краудфандингова платформа звертає увагу на колективне фінансування інновацій в сфері ІТ, відновлюваної енергетики [31].

Na-Starte – платформа для фінансування стартапів, комерційних і суспільно-соціальних проєктів, бізнес-ідей. Ця платформа здатна не тільки втілювати ідеї в життя, а й до дрібниць опрацьовує кожен елемент презентації проєкту разом з автором. На цій платформі було запущено багато різнопланових проєктів, лідером

став проєкт фільму Георгія Делієва «Одесский подкидывш» – на його реалізацію було зібрано 3,7 млн грн. За весь період функціонування платформою зібрано коштів на суму 12,2 млн грн [32].

У 2016 р. Приватбанком було заснована платформа «КУБ» («Кредити Українському Бізнесу»), яка працює на базі сервісу P2P-кредитування. Сервіс розрахований на невеликий бізнес, оскільки максимальний рівень залученого інвестування не має перевищувати 500 тис грн. Вважається, що дана платформа не є класичною краудфінансовою платформою, оскільки, по-перше, бізнес отримує кошти під відсоток, близько 2,4% на місяць, а по-друге, майданчик орієнтовано не на стартапи, а на більш традиційні види бізнесу (на кшталт булочних, ресторанів, фотостудій або магазинів одягу) [33].

Освітня краудфінансова платформа GoF була створено у 2016 році, основною метою якої є сприяння позитивним змінам в Україні через втілення у життя цікавих освітніх проєктів. За 2 роки існування за допомогою GoF було профінансовано 41 з 59 поданих ідей, найвідоміша з яких «Компола» – проєкт компостування відходів у шкільних їдальнях. Цей проєкт було не тільки профінансовано, його втілення було перетворено на всеукраїнську акцію за підтримки Міністерства екології та охорони навколишнього середовища, а також Міністерства освіти і науки України [34].

Проведений аналіз функціонування українського ринку краудфінансingu дає можливість відокремити наступні специфічні його особливості:

- переважно фінансуються проєкти у галузі охорони здоров'я, культури, освіти тощо;
- загальні обсяги коштів, які залучені за допомогою краудфінансових платформ в Україні, є незначними;
- підприємницькі технологічні проєкти затребувані, проте не знаходять потрібного рівня підтримки, тому українські технологічні стартапи фінансуються на зарубіжних краудфінансових платформах;
- відсутність ефективного державного регулювання. Діяльність краудфінансових платформ, розробників проєктів та приватних інвесторів залишається не повністю легалізованою, оскільки відсутній спеціальний закон «Про краудфінансingu»;
- недостатній рівень доходів населення і, як наслідок, обмежений платоспроможний попит на фінансування проєктів;
- відсутність культури колективних приватних інвестицій, що обмежує розвиток краудфінансingu як масового напрямку інвестицій в цілому (низький рівень знань в сфері краудфінансingu; наявність недовіри до даного способу фінансування серед населення; брак підприємницьких ініціатив, пов'язаних з відсутністю необхідних знань про здійснення інвестиційної діяльності на базі інтернет платформ);
- нерозвиненість краудфінансової інфраструктури.

Отже, наведені вище особливості краудфінансingu в Україні у порівнянні зі світовою практикою пояснюються незадовільним рівнем його розвитку, більш низьким рівнем конкуренції серед його видів, що в свою чергу перешкоджає формуванню цифрової економіки в країні та активізації структурного оновлення економіки.

Аналіз тенденцій функціонування краудфінансingu у економічно розвинутих країнах та специфічних особливостей національного «фінансування натовпом» дозволяє запропонувати наступні науково-практичні рекомендації щодо ефективного функціонування та подальшого його розвитку в Україні:

1. Формування законодавства і відповідного правового поля у сфері краудфінансування, що розширить можливості малих середніх підприємств по залученню ресурсів.
2. Розроблення «дорожньої карти» здійснення краудфінансування, в якій буде передбачено впровадження комплексу заходів, здійснивши які можна створити систему, яка регулює ринок.
3. Стимулювання приходу на ринок різних типів приватних інвесторів шляхом прозорості збору коштів та зручності самого переказу; розвинутої комунікації між розробниками проєктів та інвесторами.
4. Створення механізмів мінімізації ризиків для непрофесійних інвесторів шляхом диверсифікації обсягу інвестицій.
5. Розвиток краудфінансової інфраструктури на основі формування різних видів краудплатформ; спеціальних консалтингових агентств, завдання яких полягає у підтримці підприємницьких проєктів, допомога в їх оформленні, консультуванні засновників, інформуванні про колективне фінансування в інтернеті, повне ведення проєктів.
6. Формування культури колективного фінансування на основі інформаційного забезпечення, обізнаності широких верств населення з метою створення позитивного іміджу краудфінансingu, що буде багато в чому залежати від ефективності самих цих інвестицій через краудплатформу.
7. Створення громадських структур для співфінансування проєктів, відкритих на краудфінансових платформах з метою підтримати індустрію краудфінансingu, що знаходиться на перших етапах розвитку.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Вивчення та науковий аналіз розвитку краудфінансingu в умовах цифрової трансформації економіки України дає можливість зробити наступні висновки:

- уточнено визначення сутності категорії «краудфінансingu», який розглядається нами як інноваційний інструмент, що дозволяє залучати через інтернет у великої кількості приватних інвесторів гроші для реалізації ідей і проєктів цифрової економіки;
- краудфінансingu в Україні знаходиться на початковому етапі становлення, тому особливості його розвитку у порівнянні з економічно розвинутими країнами мають деякі специфічні відмінності від світових. Це

пояснюються незадовільним рівнем його розвитку, більш низьким рівнем конкуренції серед його видів, що в свою чергу перешкоджає цифровій трансформації в країні;

– підвищення ролі ринку краудфандингу та подальшого його розвитку у фінансовому забезпеченні технологічних проєктів в Україні потребує формування законодавства і відповідного правового поля в сфері краудфінансування, розроблення «дорожньої карти» здійснення краудфандингу, стимулювання приходу на ринок різних типів приватних інвесторів, створення механізмів мінімізації ризиків для непрофесійних інвесторів, розвиток краудфандингової інфраструктури, формування культури колективного фінансування, створення громадських структур для співфінансування проєктів, відкритих на краудфандингових платформах. Підвищення ефективності функціонування ринку краудфандингу в Україні дасть змогу запровадити міцну основу для довгострокового зростання економіки України та забезпечення цифровізації бізнесу та суспільства загалом.

### Список літератури.

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 25.01.2019
2. Рудых Е.С. Цифровая экономика: тенденции 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bi.hse.ru/data/2017/03/30/1168539465/%D0%9A%D0%A128.03%20-%20%D0%95%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%A0%D1%83%D0%B4%D1%8B%D1%85.pdf>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 26.01.2019
3. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
4. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – №1. – 172–182.
5. Єлісеєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду / Л.В. Єлісеєва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : «Економіка і менеджмент». – 2017. – № 23. – С. 8 – 11.
6. Гусева Д.Е. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски/ Д.Е. Гусева, Н. Малыхин // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». – 2014. – № 9–10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep14-09/1278-a>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 02.02.2019.
7. Тульчинська С.О. Особливості краудфандингу як різновиду інвестування / С.О. Тульчинська, О.С. Солосіч, М.О. Голуб // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. – №19. – С. 132 – 140.
8. Поліщук В.Г. Зарубіжний досвід фінансування проєктів за схемою краудфандингу/ В.Г. Поліщук, В.І. Прокоп // Молодий вчений. – 2014. – № 12 (15). – С. 63 –66.
9. Марченко О.С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 4 (15). – 26–34.
10. Тягунова З.О. Краудфандинг: світовий досвід та практика / З.О. Тягунова, В.М. Бондаренко // Інноваційна економіка. – 2015. – № 3 (58). – С. 25–32.
11. Васильєв О.В. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу / О.В. Васильєв, С.С. Матюшенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 36 – 40.
12. Щегловська Т.В. Краудфандинг у світовому медіапросторі / Т.В. Щегловська, О. І. Кокорська // Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету імені Василя Стуса. – 2018. – Том 1. Випуск 10. – С. 123– 127.
13. Корнух О.В. Краудфандинг як інноваційне джерело фінансування в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Корнух, Ю.А. Донських // Ефективна економіка. – 2018. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6686>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 02.02.2019.
14. Абакуменко О.В. Краудфандинг як інструмент фінансування інноваційно-технологічних проєктів/ О.В. Абакуменко, Б.І. Куценко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. – 2016. – № 1 (7). – С. 52 –60.
15. Волосович С.В. Краудфандинг як інноваційний метод фінансування проєктів [Електронний ресурс] / С.В. Волосович, А.В. Василенко // Електронне наукове видання «Modern Economics». – 2017. – №4 – С. 13–19. – Режим доступу: <https://modecon.mnau.edu.ua>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 04.02.2019.
16. Мильяев К.В. Роль крауд-сервисов и пирингового кредитования в развитии венчурной экосистемы России / К.В. Мильяев, О.А. Жданова // Аудитор. – 2016. – № 8. – С. 48–53.
17. Ларионов Н.А. Развитие новых моделей венчурного финансирования / Н.А. Ларионов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 3. – С. 101–103.
18. Ковальчук К.Ф. Мережеві методи фінансування діяльності інноваційних підприємств / К.Ф. Ковальчук, Н.П. Козенкова // Економічний вісник. – 2017. – №4. – С. 142–153.

19. Щетинина Е.А. Акционерный краудфандинг как альтернативная модель финансирования бизнеса на раннем этапе развития и стартапов: международные подходы / Е.А. Щетинина // *Экономический вектор*. – 2016. – № 1. – С. 22–27.
20. Отливанская Г.А. Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины / Г.А. Отливанская // *Проблемы економіки*. – 2017. – № 2. – С. 276–281.
21. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ / М.К. Санин // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент*. – 2015. – № 4. – С. 57–63.
22. Офіційний сайт «Kickstarter» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/about?ref=global-footer>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 30.01.2019.
23. Воробьева О.И. Краудфандинг: интернет-сервис народного финансирования / О.И. Воробьева, С.Л. Миньков // *Современные наукоемкие технологии*. – 2014. – № 5 (часть 2) – С. 66–68.
24. Рукавишников С.В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии / С.В. Рукавишников // *Вестник университета*. – 2017. – № 2. – С. 189–193.
25. 2015 CF The Crowdfunding Industry Report / [CrowdSourcing.org](http://www.crowdsourcing.org) : The Industry Website. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global&crowdfunding&market&to&reach&344b&in&2015&predicts&massolutions&2015cf&industry&report/45376>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 28.01.2019.
26. Report: Global Crowdfunding Market 2016-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://crowdfundbeat.com/mobile/2016/02/03/report-global-crowdfunding-market-2016-2020/> – Назва з екрану. – Дата перегляду: 28.01.2019.
27. Global Crowdfunding Market 2017-2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.yahoo.com/news/global-crowdfunding-market-2017-2021-182400851.html>– Назва з екрану. – Дата перегляду: 28.01.2019.
28. В 2018 году украинцы собрали на краудфандинге больше \$2 млн. Вот 15 самых успешных проектов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfanding-ukrainy-2018/>– Назва з екрану. – Дата перегляду: 06.02.2019.
29. Гуцал І. Українська Біржа Благодійності: як контролювати більше 1000 благодійних проєктів на рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bitrix.ua/products/intranet/projects/cases/7601037/>.– Назва з екрану. – Дата перегляду: 06.02.2019.
30. Офіційний сайт «Спільнокошт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biggggidea.com>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 30.01.2019.
31. Краудфандинг – выход за рамки «традиционного» финансирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://commercialproperty.ua/interview/kraudfanding-vykhod-za-ramki-traditsionnogo-finansirovaniya/>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 06.02.2019.
32. Офіційний сайт «На старте» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://na-starte.com>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 30.01.2019.
33. Баклан А.В. В Україні успішно запущено платформу “народного” кредитування малого бізнесу <http://platforma-msb.org/v-ukrayini-uspishno-zapushheno-platformu-narodnogo-kredytuvannya-malogo-biznesu/>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 06.02.2019.
34. Краудфандинг допоможе реалізувати шкільні проєкти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://naurok.com.ua/post/kraundfanding-dopomozhe-realizuvati-shkilni-proekti>. – Назва з екрану. – Дата перегляду: 06.02.2019.

## References.

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018), “Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Concept for the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the plan of measures for its implementation””, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>. (Accessed 25 January 2019).
2. Rudyh, E.S. (2019), “Digital Economy: Trends 2017”, available at: <https://bi.hse.ru/data/2017/03/30/1168539465/%D0%9A%D0%A128.03%20-%20%D0%95%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%A0%D1%83%D0%B4%D1%8B%D1%85.pdf> (Accessed 26 January 2019).
3. Hau, Dzh. (2012), *Kraudsorsing. Kollektivnyj razum kak instrument razvitija biznesa* [Crowdsourcing Collective intelligence as a business development tool], Al'pina Publisher, Moscow, Russia.
4. Petrushenko, Yu.M. and Dudkin, O.V. (2014), “Crowdfunding as an innovative tool for financing projects for socio-economic development”, *Marketynh i menedzhment innovatsij*, vol. 1, pp. 41–45.
5. Yelisieieva, L.V. (2017), “Crowdfunding in Ukraine: problems and prospects in the context of foreign experience”, *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya : Ekonomika i menedzhment*, vol. 23, pp. 8–11.
6. Guseva, D.E. and Malyhin, N.V. (2014), “Crowdfunding: the nature, benefits and risks”, *Sovremennaja nauka: Aktual'nye problemy teorii i praktiki. Serija Jekonomika i Pravo*, [Online], vol. 9–10, available at: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep14-09/1278-a> (Accessed 02 February 2019).

7. Tulchynska, S.O Solosich, O.S. and Holub, M.O (2017), "Features of crowdfunding as a form of investment", *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, vol.19, pp. 132 – 140.
8. Polischuk, V.H. and Prokop, V.I. (2014), "Foreign experience of financing projects under the scheme of crowdfunding", *Molodyj vchenyj*, vol.12 (15), pp.63 –66.
9. Marchenko, O.S. (2013), "Crowdfunding: a socio-economic essence and types", *Visnyk Natsional'noho universytetu Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho*, vol. 4 (15), pp. 26–34.
10. Tiahunova, Z.O. and Bondarenko, V.M (2015), "Crowdfunding: international experience and practice", *Innovatsijna ekonomika*, vol. 3 (58), pp. 25–32.
11. Vasil'ev, O.V. and Matjushhenko, S.S. (2016), "Crowdfunding is a modern instrument for financing the development of intellectual capital", *Investicii: praktika ta dosvid*, vol. 18, pp. 36 – 40.
12. Schehlovs'ka, T.V. and Kokors'ka, O.I. (2018), "Crowdfunding in the global media space", *Visnyk students'koho naukovoho tovarystva Donets'koho natsional'noho universytetu imeni Vasylia Stusa*, vol. 10, pp. 123–127.
13. Kornukh, O.V. and Dons'kykh, Yu.A. (2018), "Kraudfanding as an innovative source of funding in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol.11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6686> (Accessed 02 February 2019).
14. Abakumenko, O.V. and Kutsenko, B.I. (2016), "Kraudfanding as a tool for financing innovation and technology projects", *Chernihivs'kyj naukovyj chasopys. Seriya 1, Ekonomika i upravlinnia*, vol. 1 (7), pp. 52 –60.
15. Volosovych, S.V. and Vasylenko, A.V. (2017), "Kraudfanding as an innovative method of financing projects", *Modern Economics*, [Online], vol.4, pp. 13–19, available at: <https://modecon.mnau.edu.ua> (Accessed 04 February 2019).
16. Miljaev, K.V. and Zhdanova, O.A. (2016), "The role of crowd-service and peer-to-peer lending in the development of the Russian venture capital ecosystem", *Auditor*, vol. 8, pp. 48–53.
17. Larionov, N.A. (2013), "Development of new models of venture financing", *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta*, vol. 3, pp. 101–103.
18. Koval'chuk, K.F. and Kozenkova, N.P. (2017), "Network methods of financing activities of innovative enterprises", *Ekonomichnyj visnyk*, vol. 4, pp. 142–153.
19. Shhetinina, E.A. (2016), "Shareholder crowdfunding as an alternative model of business financing at an early stage of development and start-ups: international approaches", *Jekonomicheskij vektor*, vol. 1, pp. 22–27.
20. Otlivanskaja, G.A. (2017), "Prospects and opportunities for the use of crowdfunding in the investment activities of enterprises of Ukraine", *Problemi ekonomiki*, vol. 2, pp. 276–281.
21. Sanin, M.K. (2015), "The history of the development of crowdfunding. Classification of species. Analysis of development prospects and benefits", *Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Serija Jekonomika i jekologicheskij menedzhment*, vol. 4, pp. 57–63.
22. The official site of Kickstarter (2019), available at: <https://www.kickstarter.com/about?ref=global-footer>. (Accessed 30 January 2019).
23. Vorob'eva, O.I. and Min'kov, S.L. (2014), "Crowdfunding: Internet service of national financing", *Sovremennye naukoemkie tehnologii*, vol. 5, pp. 66–68.
24. Rukavishnikov, S.V. (2017), "Crowdfunding in the system of entrepreneurship, its vision and use of technology", *Vestnik universiteta*, vol. 2, pp. 189–193.
25. CrowdSourcing.org: The Industry Website (2015), "The Crowdfunding Industry Report", available at: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global&crowdfunding&market&to&reach&344b&in&2015&predicts&massolutions&2015cf&industry&report/45376> (Accessed 28 January 2019).
26. Report: "Global Crowdfunding Market 2016-2020" (2019), available at: <https://crowdfundbeat.com/mobile/2016/02/03/report-global-crowdfunding-market-2016-2020/> (Accessed 28 January 2019).
27. Report: "Global Crowdfunding Market 2017-2021" (2019), available at: <https://finance.yahoo.com/news/global-crowdfunding-market-2017-2021-182400851.html> (Accessed 28 January 2019).
28. "In 2018, Ukrainians raised over \$ 2 million in crowdfunding. Here are the 15 most successful projects" (2019), available at: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfanding-ukrainy-2018/> (Accessed 6 February 2019).
29. Hutsal, I. (2019), "Ukrainian Charity Foundation: how to monitor more than 1000 charity projects per year", available at: <https://www.bitrix.ua/products/intranet/projects/cases/7601037/> (Accessed 6 February 2019).
30. The official site of Spilnokosht (2019), available at: <https://bigggidea.com> (Accessed 30 January 2019).
31. "Crowdfunding – going beyond the "traditional" financing" (2019), available at: <http://commercialproperty.ua/interview/kraudfanding-vykhod-za-ramki-traditsionnogo-finansirovaniya/> (Accessed 6 February 2019).
32. The official site of Na-starte (2019), available at: <https://na-starte.com> (Accessed 30 January 2019).
33. Baklan, A.V. (2019), "In Ukraine, the platform for "popular" small business lending is successfully launched", available at: <http://platforma-msb.org/v-ukrayini-uspishno-zapushheno-platformu-narodnogo-kredytuvannya-malogo-biznesu/> (Accessed 6 February 2019).
34. "Kraudfanding will help to implement school projects" (2019), available at: <https://naurok.com.ua/post/kraudfanding-dopomozhe-realizuvati-shkilni-proekti> (Accessed 6 February 2019).