

# ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ

УДК 336.648

JEL E 44, O 16

DOI: 10.31471/2409-0948-2021-1(23)-56-64

Давидовська Галина Іванівна  
кандидат історичних наук,  
старший викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін  
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу  
Західноукраїнського національного університету  
вул. Ст. Бандери, 46, м. Чортків, 48501, Україна  
e-mail: galina-davidovskaya@ukr.net  
ORCID <https://orcid.org/0000-0001-7844-6801>

## КРАУДФАНДИНГ: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЙОГО РОЗВИТОК

**Анотація.** У розвинених країнах світу краудфандинг вважається інноваційним високотехнологічним фінансовим інструментом для накопичення коштів з метою реалізації проектів та підтримки стартапів. В даного метода фінансування є багато переваг, проте його застосування в Україні є дещо обмеженим, що пов'язано із певними технологічними, економічними та соціальними бар'єрами. Необхідність детального дослідження поняття «краудфандинг», його особливостей і умов функціонування якраз і зумовлена існуванням цих проблемних аспектів.

Метою статті є дослідження економічної сутності краудфандингу, чинників, які мають вплив на формування та розвиток систем краудфандингу в світі. Для досягнення поставленої мети були використані різні загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження: аналіз, синтез, групування, порівняння та узагальнення – для уточнення понятійно-категоріального апарату, зокрема, для обґрунтування сутності понять «краудфандинг», «система краудфандингу», «краудфандингова діяльність», а також під час удосконалення типології чинників формування краудфандингу, графічний – для наочного відображення результатів дослідження.

У статті було здійснено удосконалення типології чинників розвитку краудфандингової діяльності. На відміну від існуючих дана класифікація виокремлює дві ключові групи чинників: загальну (стан банківської системи, рівень доходів населення, розвиток ринку платіжних карток та електронних систем, підприємницька активність, тінізація фінансового сектора, доступність кредитних продуктів для підприємців та молодих підприємств) та спеціальну (наявність середнього класу в країні, схильність населення до заощаджень, стан довіри населення до інноваційних соціально-економічних інструментів, наявність мотивації у населення до мікроінвестицій, стан фінансової та технічної грамотності громадян тощо).

Також подальшого розвитку дістали понятійний та термінологічний апарат щодо систем краудфандингу, яким, на відміну від чинних, враховується спосіб залучення фінансових ресурсів і особливості їх діяльності. Зокрема поняття «краудфандинг» слід розглядати як інноваційний інструмент, що дає змогу акумулювати фінансові ресурси від великої кількості учасників (донорів) щоб реалізувати авторами проектів (реципієнтами) інноваційні, соціальні та бізнес-проекти із використанням спеціалізованих Інтернет-

ресурсів; «краудфандингова діяльність» – являється видом підприємницької діяльності, що мобілізує фінансові та інші ресурси за допомогою спеціалізованих Інтернет-ресурсів від різних джерел щоб реалізувати інноваційні, соціальні та бізнес-проекти, який вимагає спеціальних компетентностей від авторів проектів (реципієнтів), що мають можливість впливати на прийняття позитивних рішень донора.

**Ключові слова:** краудфандинг, система краудфандингу, краудфандингова діяльність, краудфандингова платформа.

**Davydovska Halyna Ivanivna**  
**Candidate of Historical Sciences**  
**Senior Lecturer at the Department of Fundamental and Specialized Disciplines**  
**Chortkiv education and research Institute of Entrepreneurship and Business**  
**of West Ukrainian National University**  
**st. St. Bandery, 46, 48501, Chortkiv, 48501, Ukraine**  
**e-mail: galina-davidovskaya@ukr.net**  
**ORCID <https://orcid.org/0000-0001-7844-6801>**

### **CROWDFUNDING: ESSENCE AND FACTORS AFFECTING ITS DEVELOPMENT**

**Abstract.** In the developed world, crowdfunding is considered an innovative high-tech financial instrument for raising funds to implement projects and support startups. This method of financing has many advantages, but its application in Ukraine is somewhat limited due to certain technological, economic and social barriers. The need for a detailed study of the concept of «crowdfunding», its features and conditions of operation is precisely due to the existence of these problematic aspects.

The aim of the article is to study the economic essence of crowdfunding, the factors that influence the formation and development of crowdfunding systems in the world. To achieve this goal, various general and special methods of scientific research were used: analysis, synthesis, grouping, comparison and generalization – to clarify the conceptual and categorical apparatus, in particular, to substantiate the essence of the concepts «crowdfunding», «crowdfunding system», «crowdfunding activity», as well as during the improvement of the typology of factors of crowdfunding formation, graphic – for visual display of research results.

The article improves the typology of factors for the development of crowdfunding. In contrast, the existing classification distinguishes two key groups of factors: general (state of the banking system, income level, development of the market of payment cards and electronic systems, entrepreneurial activity, shadowing of the financial sector, availability of credit products for entrepreneurs and young enterprises) and special (middle class in the country, the propensity of the population to save, the state of public confidence in innovative socio-economic instruments, the motivation of the population to microinvestment, the state of financial and technical literacy of citizens, etc.).

Also, the conceptual and terminological apparatus for crowdfunding systems was further developed, which, in contrast to the current ones, takes into account the method of attracting financial resources and the peculiarities of their activities. In particular, the concept of «crowdfunding» should be considered as an innovative tool that allows you to accumulate financial resources from a large number of participants (donors) to implement project authors (recipients) innovative, social and business projects using specialized Internet resources; «Crowdfunding» – is a type of business activity that mobilizes financial and other resources through specialized Internet resources from various sources to implement innovative, social and business projects, which requires special competencies from the authors of projects (recipients) who have the opportunity to influence to make positive decisions of the donor.

**Key words:** crowdfunding, crowdfunding system, crowdfunding activity, crowdfunding platform.

**Вступ.** Необхідність переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку зумовлюється сучасними глобалізаційними процесами та конкурентним середовищем. Цей процес відповідно вимагає значних фінансових ресурсів. Покращення стану підприємницької активності, реалізація інноваційних, соціальних та бізнес-проектів у вітчизняних економічних реаліях стають неможливими без застосування новітніх інструментів фінансово-інвестиційної системи.

У розвинених країнах світу краудфандинг вже зарекомендував себе як інноваційний високотехнологічний фінансовий інструмент для акумулювання коштів з метою реалізації проектів та підтримки стартапів. Даний метод фінансування має численні переваги, проте його застосування для України є дещо обмеженим, що пов'язано із певними соціальними, технологічними та економічними бар'єрами. Існування цих проблемних аспектів зумовлює необхідність детального дослідження поняття «краудфандинг», його особливостей і умов функціонування. У вітчизняній науці дослідження краудфандингу та його особливостей лише започатковуються, що актуалізує дослідницький інтерес.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичними та прикладними аспектами з'ясування сутності та функціонування краудфандингу займалися такі зарубіжні та вітчизняні дослідники як: Дж. Хау, О. Абакуменко, О. Васильєва, С. Волосович, Л. Єлісеєва, О. Корнух, К. Ковальчук, Н. Ларионова, О. Марченко, Ю. Петрушенко, Г. Отливанска, С. Рукавишников, Т. Щегловська та ін. Відзначаючи вагомий результат наукових здобутків, потрібно зазначити, що деякі теоретичні і практичні питання функціонування краудфандингу потребують подальшого вивчення та аналізу.

**Висвітлення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз результатів здобутків науковців та практичного досвіду застосування краудфандингу дав можливість з'ясувати, що необхідно комплексно дослідити дане поняття. Досліджуючи різні аспекти та складові поняття «краудфандинг», зроблено висновок, що доцільно його трактувати як інноваційний інструмент, що дає можливість акумулювати фінансові ресурси від великої кількості учасників щоб реалізувати інноваційні, соціальні та бізнес-проекти із застосуванням спеціалізованих Інтернет-ресурсів за деяку фінансову, матеріальну чи нематеріальну винагороду. Наявність комплексної дефініції аналізованих понять дасть можливість вирізняти краудфандинг серед інших традиційних та нетрадиційних фінансових інструментів а також закладає основи для правильного розуміння цих понять усіма суб'єктами, яких стосується дана діяльність, органами влади, що створює відповідні умови щоб забезпечити певне нормативно-правове регулювання такої діяльності в Україні.

**Мета статті.** Мета дослідження – визначення економічної сутності краудфандингу, удосконалення типології чинників розвитку краудфандингової діяльності та аналіз впливу цих чинників на вітчизняні реалії.

**Висвітлення основного матеріалу.** Краудфандинг (від англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»), тобто «Громадське фінансування», «Фінансування громадою» – це співпраця людей, які на добровільних засадах об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, для підтримки зусиль інших людей або організацій. (реципієнтів) [1].

Першим прикладом краудфандингу в сучасному розумінні даного поняття вважається реалізація Інтернет-кампанії для рок-групи Marillion. Шанувальники цієї рок-групи зібрали кошти в Інтернеті щоб реалізувати музичний тур групи. Кампанія була досить успішною, адже група зібрала більше 60 тисяч доларів. Після такої удачі учасники цієї рок-групи стали самостійно використовувати даний метод збору грошей щоб записувати свої наступні альбоми.

Із прикладів стає зрозуміло, що під поняттям «краудфандинг» слід розуміти одержання грошей для фінансування соціальних та бізнес-проектів від значної кількості людей. Суперечливість вищеподаного визначення полягає у тому, що під таке визначення буде підпадати будь-який збір коштів, наприклад, збори пожертвувань у церквах або під час воєн. Необхідно зауважити, що вперше термін «краудфандинг» був надрукований лише у 2006 р. Тому доцільно додавати до визначення способи залучення коштів, а саме використання соціальних мереж або спеціальних краудфандингових платформ. На думку науковців, саме по цій причині слід користуватись вузьким визначенням концепції краудфандингу залежно від сфери його використання і залишити можливість для наступного розвитку даного поняття.

Такі вчені як А. Швієнбахер і Б. Ларральд називають краудфандинг «відкритим викликом, в основному через Інтернет, до надання фінансових ресурсів або у вигляді пожертвувань, або в обмін на певну винагороду і /або на право голосу з метою підтримки ініціативи для конкретної цілі» [2].

На думку науковця В. Каппуссамі поняттям «краудфандинг» передбачено збір внесків від величезної кількості споживачів-інвесторів на протязі певного періоду часу (як правило, кілька тижнів) з ціллю фінансування підприємцями своїх творчих ідей [3].

Потрібно зауважити, що різними науковцями закладено різні сутнісні ознаки в основі трактування поняття «краудфандинг». Так, деякі дослідники першочерговою та найважливішою вважають фінансову характеристику. Серед них: В. Каппуссамі, Б. Баюс, Ф. Климанн, А. Агравал.

Іншою групою науковців краудфандинг характеризується як засіб маркетингових досліджень, серед них М. Вукович та Е. Моллік.

Такі дослідники як К. Міллер, Ф. Фабіан та С. Лін виділяють інформаційний характер аналізованого поняття. А Б. Хелен та Ф. Климанн вказують на управлінський та соціальний характер краудфандингу.

Краудфандинг також досліджувався і вітчизняними науковцями. Відповідно Косуля І. Ю. краудфандинг та краудсорсинг розглядає як «нові характери колективних форм поведінки» [4].

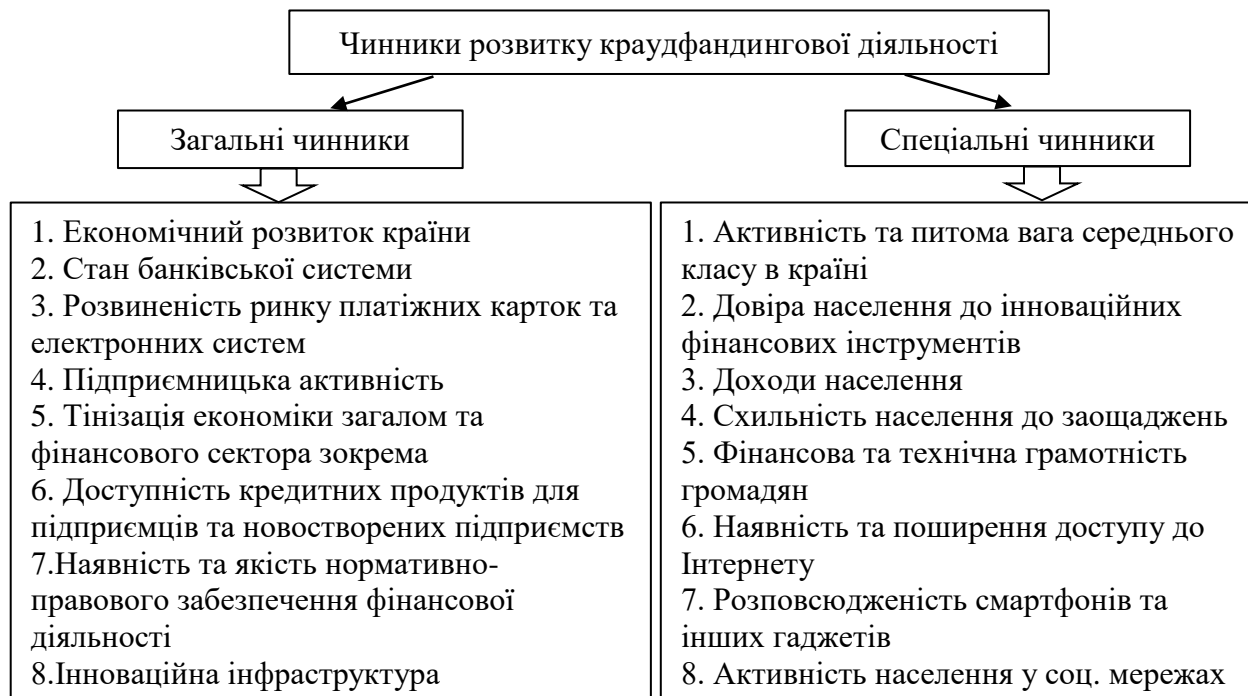
Марченко О. С. [5] та Швець Л. М. [6] досліджують умови та принципи реалізації краудфандингу в нашій країні.

Напрямок дослідження Петрушенко Ю. М. та Дудкіна О. В. полягає у визначенні переваг краудфандингу над традиційними методами фінансування. Авторами зазначається, що «сучасні спроби зробити завершене визначення краудфандингу являються передчасними, оскільки в зміст цього поняття входять не лише поточні можливості, а й способи використання колективних фінансів у сферах, які виникатимуть у майбутньому» [7].

Провівши аналіз наукових здобутків, що стосуються краудфандингової діяльності, було з'ясовано, що різні аспекти та складові поняття «краудфандинг» розглядаються в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та практиків, проте необхідно реалізувати комплексне дослідження цього поняття. На нашу думку, під поняттям «краудфандинг» варто розуміти інноваційний інструмент, що дає змогу акумулювати фінансові ресурси від великої кількості учасників щоб реалізувати інноваційні, соціальні та бізнес-проекти із застосуванням спеціалізованих Інтернет-ресурсів за певну фінансову, матеріальну чи нематеріальну винагороду.

Враховуючи той момент, що витрати на розробку технологій постійно та досить різко скорочуються, як наслідок розробляти програми та сайти стає швидше і дешевше, ніж коли-небудь раніше, виникнення та активне застосування онлайн-інструментів стали неминучими. Кожного дня з'являються нові ринки для товарів і послуг, а це вимагає появи нових талановитих підприємців, які б могли створювати інноваційні рішення для потреб клієнтів та нові робочі місця, і внаслідок цього сприяти економічному і соціальному розвитку.

Краудфандинг є широким і багатогранним поняттям. На його існування та розвиток має вплив чимало факторів, подій, чинників. Проте потрібно зосередитись на основних. Після аналізу робіт вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків та проведення власного дослідження, були виокремлені ключові чинники, що впливають на виникнення та функціонування систем краудфандингу. З нашої точки зору, усі ці чинники слід поділити на дві узагальнюючі групи: загальні та спеціальні чинники (рис.1).



**Рисунок 1 - Чинники розвитку краудфандингової діяльності**

Джерело: [8]

Слід детальніше проаналізувати запропоновані чинники, що мають вагомий вплив на виникнення та розвиток краудфандингової діяльності. Першочерговим та важливим, звичайно, являється стан економічного розвитку країни, оскільки він впливає на всі сфери діяльності суспільства і являється одним із найвагоміших факторів зростання держави.

Підтвердженням даного факту є те, що усі країни, які займають перші місця за кількістю краудфандингових платформ відносяться до розвинених держав та демонструють значні обсяги валового внутрішнього продукту та інших макроекономічних показників.

Для реалізації краудфандингової діяльності досить важливим є стан банківської системи та ринку платіжних карток і електронних систем, адже їх належним станом забезпечується можливість існування краудфандингу, оскільки він функціонує в Інтернет-середовищі, тому єдиним способом переказу коштів є застосування платіжних карток та різноманітних електронних систем. Найчастіше рішення про підтримку проекту донорами приймається досить швидко чи навіть спонтанно, тому в таких умовах простота та легкість здійснення переказу є важливою, без лишньої реєстрації, перевірок банку тощо. А це забезпечується лише при розвинутих банківській системі та ринку платіжних інструментів. Кожного року кількість безготівкових транзакцій, тобто переказів за допомогою платіжних карток та послуг банківських установ, у світі зростає приблизно на 10%.

Проектам інноваційного розвитку та новоствореним підприємствам отримати фінансові ресурси із таких традиційних джерел фінансування як кредити банків та інших фінансових установ чи класичне інвестування, є складно, і часто безрезультатно. Тому і виникають такі нові альтернативні способи накопичення коштів як краудфандинг. Відомо,

що більше ніж дві третини малих підприємств використовує кредитне фінансування, включаючи кредити, кредитні картки, венчурний капітал тощо. Проте решта підприємств, не мають можливості отримати адекватне фінансування. На нашу думку, застосування різноманітних типів краудфандингу допоможе таким підприємствам залучати необхідні фінансові ресурси.

Тінізація економіки загалом та зокрема фінансового сектора являється важливим чинником для розвитку краудфандингу. Тіньову економіку ще називають «прихованою економікою», «сірою економікою», «чорною економікою», «готівковою або неформальною економікою». Всі ці синоніми мають відношення до деякого виду діяльності тіньової економіки. Проте, з одного боку, економіка із високим рівнем тінізації має значний потенціал для фінансування проєктів, адже велика частка заощаджень населення не залучається до фінансового ринку та є неактивною. З іншої сторони, присутній ризик «відмивання коштів».

Рівень доходів населення також є значимим фактором, що істотно впливає на рівень розвитку краудфандингової діяльності. Хоча цей чинник можна вважати похідним, оскільки на нього суттєво впливає і стан економічного розвитку країни, і стан та особливості банківської системи, і тінізація економіки. Доходи населення не означають зарплату, так як окрім заробітної плати до них враховують відсотки на депозитні вклади, інвестиційні доходи, розподіл прибутків тощо. Рівень доходів показує потенційну можливість населення в участі в краудфандингових проєктах у якості донорів. Підтвердженням цього стає те, що краудфандинг уже активно застосовується у всіх державах із високим рівнем доходів.

Наявність та якість нормативно-правового забезпечення фінансової діяльності – один із самих важливих чинників, який має вплив не лише на становлення краудфандингової діяльності, а й на кількісні та якісні її показники. Законодавство, що було впроваджене вчасно, регулює усі аспекти краудфандингової діяльності та стало основою і запорукою розвитку краудфандингу в таких країнах як США, Великобританія, Німеччина, Нідерланди та інших державах.

Інноваційна інфраструктура також суттєво впливає на розвиток краудфандингової діяльності, оскільки до основних реципієнтів краудфандингових проєктів відносяться представники технологічних, інноваційних, мультимедійних підприємств та стартапи загалом, які часто створені та функціонують в середовищі інноваційної інфраструктури, до якого слід віднести бізнес-акселератори, бізнес-інкубатори, технопарки, наукові та державні установи, інноваційно-технологічні та інжинірингові фірми тощо. Ця індустрія для розвитку стартапів стає популярною у всьому світі. Вона надає підприємцям доступ до ресурсів і фінансову підтримку, яка необхідна для перетворення їхніх ідей стартапів в довгостроково функціонуючі успішні підприємства. Кількісний та якісний розвиток краудфандингової діяльності важко уявити без відповідної функціонуючої інноваційної інфраструктури, оскільки тоді зменшується кількість та стає гіршою обізнаність потенційних авторів краудфандингових проєктів-стартапів.

Важливим також є виокремлення спеціальних чинників впливу на краудфандингову діяльність, більшість із яких мають чітко виражений соціальний характер. Аналіз таких чинників доцільно почати із наявності та достатньої питомої ваги середнього класу в країні, який характеризується відносно високим рівнем доходів.

Наявність у державі середнього класу являється важливим фактором для розвитку краудфандингу, адже зазвичай саме представники цього класу є тими, хто відгукується на соціальні та бізнес-проєкти і пропозиції. Вони свідомі і зацікавлені в розвитку власного міста, регіону чи держави загалом та мають необхідну фінансову забезпеченість. Звичайно, є люди, які мають бажання інвестувати чи підтримати певні краудфандингові чи краудінвестингові проєкти, проте в них відсутні матеріальні можливості. Олігархи, натомість, маючи фінансову базу для забезпечення таких проєктів, не мають бажання та зацікавлення до такої діяльності. Вони займаються лише великомасштабним

інвестуванням у виробничі активи чи фінансові інструменти. Середній клас в даному випадку виступає перспективним, адже саме він володіє технічною та технологічною грамотністю [9].

Наступним чинником, що має вплив на існування і розвиток краудфандингових систем є наявність доступу у населення до Інтернету.

Чинник розповсюдженості смартфонів та інших гаджетів є пов'язаним із чинником розвитку Інтернет-мережі. На міжнародних платформах «донорами» та «реципієнтами» проєкту стають люди з різних країн, а то й з різних континентів. Створення довіри є ключовим для реалізації краудфандингових операцій «Гроші – це довіра, яка живе і вмирає лише в людських серцях і розумах. Грошові системи ... складаються з механізмів і символів, завдання яких – зберігати цю довіру» [10]. Проте варто зазначити, що «довіра» не наукова категорія. До даного терміну почали вдаватися, відчувши, наскільки крихкий і складний механізм відносин між індивідумом і грошовими знаками, структурами і людьми, які їх представляють. Ефективної співпраці не буде, якщо між сторонами немає довіри або інших економічних способів її заміни (підписання контрактів, страхування ризиків тощо). На жаль, як показує багата історія фінансово-грошових відносин, руйнуючись, ця довіра супроводжує паралельне руйнування грошових систем, політико-економічних систем, а відновлюється копітким терпінням й участю всіх суб'єктів соціуму і всіх його структур. Основними чинниками зміцнення довіри до економічних систем є інформаційна відвертість, прозорість і публічність, які можуть існувати тільки в межах функціонування єдиного організаційного поля та правових моделей, що забезпечує дію принципів інституційної подібності, коли характер інституцій та інституційних форм задається домінуючими соціальними орієнтаціями. Організаційним полем виступають ті суб'єкти, які в сукупності складають ідентифіковану сферу інституційного життя, – це ключові постачальники, споживачі ресурсів і продуктів, регулятори та інші організації, що виробляють схожі продукти або послуги.

Технічна та фінансова грамотність являється важливою не тільки для того, щоб підтримати краудфандинговий проєкт фінансово, а й для того, щоб допомогти йому, проводячи Інтернет-маркетинг чи поширюючи інформацію у соціальних мережах. Технічна грамотність проявляється і в тому, що слід мати можливість використовувати кредитні картки, дебетові картки або інші методи цифрової оплати. Існування краудфандингу неможливе без розуміння необхідності підтримки локальних та інноваційних проєктів та незнання базових основ користування Інтернет-платформами, платіжними картками, соціальними мережами. Фінансова грамотність являється освітою та розумінням різних фінансових сфер, включаючи питання управління особистими фінансами, грошима та інвестуванням. Фактично, це є здатністю ефективно керувати особистими фінансами, і вона містить знання про прийняття відповідних рішень щодо особистих фінансів, таких як інвестування, нерухомість, страхування, бюджетування, податкове та пенсійне планування тощо. Фінансова грамотність є вкрай важливою для деяких типів краудфандингових операцій, які вимагають значних вкладень і мають певні ризики.

Зазвичай, усі доходи фізичних осіб розподіляються між поточним споживанням та заощадженнями. Схильність населення заощаджувати відіграє важливу роль для розвитку та підтримки краудфандингових проєктів, так як лише за умови наявності у населення достатньої кількості як необхідної для комфортного існування коштів, так і певної кількості заощаджень, вони будуть готовими брати участь як донори та інвестори.

Перелік чинників не є скінченим, запропоновано лише основні, на нашу думку, фактори. Із розвитком нових типів краудфандингових технологій та появою нових тенденцій, варто доповнити існуючий перелік чинників та факторів, які зумовлюють і сприяють розвитку краудфандингової діяльності.



**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Підсумовуючи дослідження можна стверджувати, що в умовах посиленої конкуренції за обмежені грошові кошти серед підприємств одним із перспективних та ефективних інструментів їх залучення стає краудфандинг. В даному дослідженні сформовано та проаналізовано базу праць науковців, зорієнтованих на дослідження краудфандингової діяльності. Потребує удосконалення аналіз чинників виникнення та розвитку систем краудфандингу. З'ясовано, що на існування та розвиток краудфандингу впливає велика кількість чинників. Як наслідок, розвинуто типологію чинників розвитку краудфандингової діяльності та досліджено їх вплив на світові тенденції краудфандингу. Основні аналізовані чинники, що впливають на краудфандингову діяльність, запропоновано розділити на дві групи: загальні (економічні) та спеціальні (соціальні) чинники.

Отримані результати створюють передумови для подальшого поглибленого вивчення теорії та практики краудфандингу, а також дають можливість застосувати їх для подальших наукових розробок у фінансовій сфері, законотворчій і нормотворчій діяльності органів державної влади.

### Література

1. Що таке краудфандинг і як використати його можливості для реалізації власного проекту. URL: <http://sg.vn.ua/news/shho-take-kraudfandyng-i-yak-vykorystaty-jogo-mozhlyvosti-dlya-realizatsiyi-vlasnogo-proektu/>
2. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures, Handbook of entrepreneurial finance forthcoming. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1699183](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1699183)
3. Kuppuswamy V., Bayus B. Crowdfunding Creative Ideas: The Dynamics of Project Backers in Kickstarter. URL: <http://ssrn.com/abstract=2234765>
4. Косуля І. Ю. Краудсорсинг та краудфандинг: нові поняття чи нові феномени? *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*. 2014. Вип. 20. С. 267–271.
5. Марченко О.С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Економічна теорія та право. 2014. № 2. С. 37–46.
6. Швець Л.М. Український краудфандинг: принципи успішної реалізації. *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ*. 2013. № 4. С. 243–251.
7. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 172–182.
8. Давидовська Г.І. *Current trends in the development of science and practice* : матер. XVII Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Хайфа, Ізраїль, 7–9 червня 2021 р.). Хайфа, 2021.
9. Уголькова О.З., Реверенда Н.Ю., Існування середнього класу як одна з передумов функціонування краудфандингу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Проблеми економіки та управління. 2016. № 847. С. 164–169.
10. Лиетар Б.А. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. М. : КРПА ОЛИМП : АСТ : Астрель, 2007. с. 496.

### References

1. Shho take kraudfandyng i yak vykorystaty jogo mozhlyvosti dlya realizatsiyi vlasnogo proyektu. (2020). URL: <http://sg.vn.ua/news/shho-take-kraudfandyng-i-yak-vykorystaty-jogo-mozhlyvosti-dlya-realizatsiyi-vlasnogo-proektu/> [in Ukrainian].



2. Schwienbacher, A., Larralde, B. (2010). Crowdfunding of small entrepreneurial ventures, Handbook of entrepreneurial finance forthcoming. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1699183](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1699183) [in English].
3. Kuppuswamy, V., Bayus, B. (2015). Crowdfunding Creative Ideas: The Dynamics of Project Backers in Kickstarter. URL: <http://ssrn.com/abstract=2234765> [in English].
4. Kosulya, I.Yu. (2014). Kraudsorsyng ta kraudfandyng: novi ponyattya chy novi fenomeny? *Metodologiya, teoriya ta praktyka sociologichnogo analizu suchasnogo suspilstva*, 20, 267–271 [in Ukrainian].
5. Marchenko, O.S. (2014). Socialno-ekonomichni umovy ta problemy rozvytku kraudfandyngu v Ukrayini. *Visnyk Nacionalnogo universytetu «Yurydychna akademiya Ukrayiny imeni Yaroslava Mudrogo»*. Seriya: *Ekonomichna teoriya ta pravo*, 2, 37–46 [in Ukrainian].
6. Shvecz, L.M. (2013). Ukrayinskyj kraudfandyng: pryncypy uspishnoyi realizaciyi. *Visnyk Xarkivskogo nacionalnogo universytetu vnutrishnix sprav*, 4, 243–251 [in Ukrainian].
7. Petrushenko, Yu.M., Dudkin, O.V. (2014). Kraudfandyng yak innovacijnyj instrument finansuvannya proektiv socialno-ekonomichnogo rozvytku. *Marketyng i menedzhment innovacij*, 1, 172–182 [in Ukrainian].
8. Davydovska, H.I. (2021). *Current trends in the development of science and practice : mater. XVII Mizhnarodnoyi naukovo–praktychnoyi konferenciyi, (m. Xajfa, Izrayil, 7–9 chervnya 2021 r.)*, Xajfa [in Ukrainian].
9. Ugolkova, O.Z., Reverenda, N.Yu. (2016). Isnuvannya serednogo klasu yak odna z peredumov funkcionuvannya kraudfandyngu. *Visnyk Nacionalnogo universytetu «Lvivska politexnika»*. Seriya: *Problemy ekonomiky ta upravlinnya*, 847, 164–169 [in Ukrainian].
10. Lyetar, B.A. (2007). Budushhee deneg: novyj put k bogatstvu, polnocennomu trudu y bolee mudromu myru. M. : KRPA OLYMP : AST : Astrel, 496 [in Russian].