

ВПЛИВ КРАУДФАНДИНГУ НА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

THE INFLUENCE OF COUNTERFUNDING ON THE EFFECTIVE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

У статті розглянуто краудфандинг як новітній спосіб фінансування, направлений на розвиток бізнесу та реалізацію бізнес-проектів, визначено його вплив на ефективний розвиток соціального підприємництва на основі узагальнення наявних положень науки. Розкрито актуальність поняття краудфандингу як інноваційного інструменту та перспективи його подальшого розвитку. Розглянуто характеристики зв'язку краудфандингу з розвитком соціального підприємництва, наведено найбільш успішні українські краудфандингові майданчики, які отримали фінансування. Визначено, що потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, проте через складну економічну ситуацію, брак коштів та ризикованість, вони поки що утримуються від інвестування. Методично доведено доцільність комплексного оцінювання статусу соціального підприємництва і представлення його як інноваційного явища. Визначено, що українські проекти мають переважно соціальний характер, тоді як за кордоном більше цінуються технологічні новинки.

Ключові слова: соціальне підприємництво; краудфандинг; інновації; інвестиції; фінансування; інформаційна платформа.

The article considers social entrepreneurship, which is defined as a non-profit, altruistic activity, but profitability is not excluded. This type of entrepreneurship requires new ideas, organizational growth factors, including crowdfunding as the latest method of financing aimed at business development and implementation of business projects. The influence of crowdfunding on the effective development of social entrepreneurship based on the generalization of existing science is determined. The relevance of the concept of crowdfunding as an innovative tool and prospects for its further development are revealed. The characteristics of the connection of crowdfunding with the development of social entrepreneurship are considered, the most successful Ukrainian crowdfunding platforms that received funding are given. It has been determined that potential investors may be ordinary citizens, but due to the difficult economic situation, lack of funds and risk, they are still refraining from investing. In practice, crowdfunding provides an opportunity to involve a significant number of entities in the implementation of a social action project, which are interested in its implementation, because they are responsible for their own investment. All the necessary organizational and control functions are performed by a crowdfunding company, which acts as a financial intermediary. The expediency of a comprehensive assessment of the status of social entrepreneurship and its presentation as an innovative phenomenon has been methodically proved. Crowdfunding projects in social entrepreneurship are a way to involve a wide range of members of society in the practice of solving social problems, especially in conditions of insufficient financial resources of the state. On the basis of crowdfunding, entrepreneurs can implement social projects in an extremely wide range of actions and coverage. It is determined that Ukrainian crowdfunding platforms are mainly aimed at humanitarian, social, environmental, cultural projects, the cost of which is relatively low, while abroad technological innovations are more valued. The possibility of implementing social entrepreneurship projects with the participation of the crowdfunding mechanism depends on how mature the society is.

Key words: social entrepreneurship, crowdfunding, innovations, investments, financing, information platform.

УДК 338.4

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct64-7>

Ільченко В.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва
та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів

Ishenko Viktoriia

University of Customs and Finance

Постановка проблеми. Загальносвітова тенденція щодо соціального підприємництва базується на інноваційному підході, представники якого вважають, що основна мета СП спрямована на розв'язання певного кола соціально значущих проблем, здійснення соціальних перетворень і вже потім отримання прибутку для розподілу. Ці підприємства можуть одночасно створювати соціальну цінність та бути прибутковими. Незважаючи на важливу місію, з фінансуванням таких підприємств часто виникають проблеми. Тому одним з найактуальніших завдань із забезпечення розвитку соціального підприємництва є залучення фінансових ресурсів приватних інвесторів для фінансування бізнесу. Потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, проте через складну економічну ситуацію, брак коштів та ризикованість, вони поки що утримуються від інвестування. Серед популярних сьогодні способів залучення

фінансових ресурсів для реалізації соціальних проектів вартій уваги краудфандинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії та практики краудфандингу і соціального підприємництва розглянуто у працях І.П. Васильчук, А.А. Дюк [4], П. Діамандіс [3], О.М. Диба, А.І. Іващенко [16], О.О. Козак [5], С. Котлер [3], В.А. Красномовець [12], С.О. Кушнір [18], О.С. Марченко [15], М.А. Михайлюк [2], Н.В. Назар [17], В.О. Огородник [14], Г.А. Отливанска [13], О.С. Пархоменко, Є.А. Поліщук [16], Д.В. Попович, Н.В. Савчин [17], О.М. Шевченко [5] та інших. Проте, вплив краудфандингової діяльності на ефективний розвиток соціального підприємництва є актуальним питанням та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні впливу краудфандингу на ефективний розвиток соціального підприємництва як важливого джерела фінансування бізнесу

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічний розвиток країни напряму залежить від розвитку підприємництва, що, в свою чергу, стає неможливим в умовах недофінансування та відсутності додаткових можливостей залучення фінансових ресурсів. Особливо гостро це відчувають підприємства малого та середнього бізнесу, тому забезпечення їх розвитку в Україні є стратегічною метою для формування стійкого економічного зростання. Крім того, наша країна потребує розвитку соціального підприємництва, адже держава вже давно не повною мірою виконує соціальні функції [1]. Соціальне підприємництво в наш час є особливо актуальним тому, що суспільство має вирішувати ряд соціальних проблем підприємницькими методами, бо держава не виправдала багатьох сподівань, а більша частина громадських інститутів виявилася неефективною. Перед соціальним підприємництвом лежить місія формування нових моделей інноваційного типу відтворення 21 століття, де гармонізація параметрів економічних систем напряму буде залежати від якості та глибини соціалізованості, нового гуманізму підприємництва [2].

Зазвичай, соціальне підприємництво визначають як неприбуткову, альтруїстичну діяльність, але прибутковість не виключається. Воно по праву вважається інноваційним типом підприємництва, адже за фактом нещодавнього виникнення перебуває на етапі становлення, утвердження на ринку. Цей тип підприємництва потребує нових ідей, організаційних чинників зростання, серед яких механізм фінансового забезпечення – краудфандинг, що являє собою також інформаційну платформу. Слабкий розвиток українського фондового ринку не дозволяє 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 проєктів. Завдяки розвитку цифрових технологій створені нові інструменти фінансування бізнесу, які істотно скорочують трансакційні витрати. Практично краудфандинг дає можливість залучити до реалізації проєкту соціальної дії значну кількість суб'єктів, які зацікавлені в його реалізації, бо відповідають власними вкладеними коштами.

Сам термін «краудфандинг» (англ. crowd-funding) походить від англійського словосполучення «crowd funding», де «crowd» – «натоп», а «funding» – «фінансування».

Краудфандинг – це співпраця, кооперація людей, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проєкту, ідеї або організації. Така допомога не завжди

є односторонньою та має альтруїстичний характер [3]. Особи, що здійснюють фінансування для реалізації проєкту, насправді виступають інвесторами і отримують певну вигоду. Проєкт може бути комерційним, культурним, політичним, екологічним, соціальним, і навіть особистим.

В загальному контексті краудфандинг означає колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей або організацій. Переважно таке вкладення коштів спирається на невеликі внески, що здійснюються великою групою людей. При цьому активно використовується інтернет-мережа та відсутні фінансові посередники. Усі необхідні організаційно-контрольні функції здійснює краудфандингова компанія, яка виконує роль фінансового посередника.

Спочатку краудфандинг існував як ідея надання грошових коштів для творчих проєктів, проведення соціальних, політичних акцій, фінансування стартапів чи виробництва нового продукту, також широко використовувався для надання фінансової допомоги постраждалим. Після вдалої реалізації краудфандингу в області некомерційних культурних і соціальних проєктів він набирає свою силу і в сфері фінансування стартапів та локальних бізнесів.

Краудфандингові проєкти в соціальному підприємстві – це спосіб залучення широкого кола членів суспільства до практики розв'язання соціальних проблем, особливо в умовах недостатності фінансових можливостей держави. На базі краудфандингу підприємці можуть реалізувати соціальні проєкти у надзвичайно широкому спектрі дії і охоплення, а, наприклад, соціальне підприємство, соціальні стартапи отримують унікальні можливості залучення представників суспільної аудиторії на засадах безпосередньої фінансової участі, відповідальності тощо [4].

Основну роль в краудфандингу відіграють спеціалізовані інтернет-платформи. Під краудплатформною 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 проєкту. Діяльність цих платформ в різних країнах має свої особливості, відповідно до законодавства кожної держави. Одні платформи проводять попередній аналіз проєктів та відсів сумнівних проєктів, інші лише зводять компанії та інвесторів, треті, навпаки, виступають єдиним власником частки інвесторів в профінансованому підприємстві [5]. Будь-яка компанія або окрема людина може звернутися до краудфандингової компанії з певною ідеєю.

Краудфандингова компанія проводить перевірку ідеї на правомірність, актуальність, прораховує усі можливі ризики і визначає чи можна її реалізувати. Після схвалення створюється проект та оголошується сума, яку необхідно зібрати для його реалізації, а також терміни збору коштів.

Інтернет-джерела пропонують топ-20 краудфандингових платформ, серед найвідоміших – Kickstarter, Indiegogo, Patreon, GoFundMe, Crowdrise, MightyCause, які можуть використовувати підприємці для поповнення свого бюджету. Деякі з них більше орієнтовані на розробку продуктів, інші – на фінансування художніх починань, а треті ідеально підходять для некомерційних організацій. Деякі сайти будуть збирати всі гроші в міру їх надходження; на інших підприємець нічого не отримає, поки не збереться вся необхідна сума. Тому краудфандинг функціонує як цифрова інформаційна платформа, на базі якої відбуваються транзакції залучення учасників до реалізації проектів, зокрема в соціальному підприємстві. 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 проекти [5].

Першою в Україні була створена у 2011 р. Українська Біржа Благодійності – це незалежна загальнонаціональна соціальна інфраструктура онлайн-благодійності. Платформа dobro.ua є потужною комунікаційною платформою для благодійного сектору, зручним онлайн-сервісом, який щодня дозволяє зустрітися тисячам людей – тим, хто потребує допомоги і тим, хто може допомогти [6].

«Спільнокошт» – заснований в 2012 році та орієнтується, перш за все, на інноваційні, культурні проекти, не спрямовані на отримання фінансової вигоди [7]. Серед найбільших проектів, реалізованих за допомогою цього майданчика є наступні: проект 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 проектів, пов'язаних з допомогою бійцям АТО. Сьогодні краудфандингова платформа звертає увагу на колективне фінансування інновацій в сфері IT, відновлюваної енергетики [8].

Na-Starte – платформа для фінансування стартапів, комерційних і суспільно-соціальних проектів, бізнес-ідей. Ця платформа здатна не тільки втілювати ідеї в життя, а й до дрібниць опрацює

кожен елемент презентації проекту разом з автором; на ній було запущено багато різнопланових проектів [9].

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 краудфандинговою 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) [10].

Освітня краудфандингова платформа GoF була створена у 2016 році, основною метою є сприяння позитивним змінам в Україні через втілення у життя цікавих освітніх проектів. За 2 роки існування за допомогою GoF було профінансовано 41 з 59 поданих ідей, найвідоміша з яких «Компола» – проект компостування відходів у шкільних їдальнях. Цей проект 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 [11].

Класичний приклад застосування краудфандингу у соціальному підприємстві – це Veterano Brownie Романа Набожняка. Це частина компанії Veterano Group, що об'єднує формати Veterano Pizza, Veterano Coffee та Veterano Cab – соціально відповідальні бізнеси, засновані ветеранами АТО. Проекти групи надають опцію першочергового працевлаштування ветеранам і віддають частину прибутку на потреби родин українських військових, які загинули у війні на Донбасі. Це СП засноване за підтримки Veterano Group та окремих партнерів, яких залучили саме за допомогою краудфандингу. В команді працюють не лише ветерани АТО, а й переселенці з Донбасу та Криму. Це доводить, що основна складова успіху краудфандинг-компанії (особливо для соціального бізнесу) – відповідальність автора проекту. Щоб зібрати гроші на проект, автор має враховувати інтереси зацікавлених сторін: добровольців, менторів та партнерів.

Варто зазначити, що науковці ще не мають однозначної думки щодо краудфандингу. Прихильники краудфандингу стверджують, що він допомагає хорошим ідеям, які не відповідають формам традиційного сприйняття фінансистів, пробитися і отримати гроші завдяки мудрості натовпу. Якщо проект «втягнувся», тобто стартував збір коштів, то це для підприємця означає ще більше шансів на успіх, адже його потенційні майбутні клієнти долучаються до творення бізнесу і на додаток до цього ще і рекламують цей проект з уст

в уста. Недоліком є лише те, що ідея мусить бути повністю розкритою на сайті, аби отримати підтримку людей, тому вона є вразливою і може бути вкраденою чи перехопленою конкурентами [12].

Основна перевага краудфандингу полягає в тому, що він дозволяє отримати фінансування проєктів без участі банків, венчурних фондів і бірж. З появою краудфандингових платформ цей процес став набагато простішим і демократичнішим. Для автора проєкту – це можливість зібрати кошти без кредитів і передачі авторських прав. Величезним плюсом також є особиста зацікавленість людей, які підтримують дану ідею, оскільки їм також подобається продукт і вони разом з учасниками співпереживають труднощам, допомагають реалізувати стартап.

Серед переваг діяльності краудфандингових платформ науковці виділяють наступні: скорочення дистанції між автором проєкту та аудиторією, для якої розроблено проєкт; розміщення проєктів різної спрямованості від технологічного до благодійного; забезпечення ознайомлення широкої аудиторії не тільки з конкретним проєктом, але і з його розробником; виконує роль маркетингового дослідження, тестує потенційний попит, ціну і затребуваність продукту; формування клієнтської бази; допомога в просуванні проєкту через засоби масової інформації [13].

До позитивних рис використання краудфандингових платформ варто віднести:

- У платформу інтегровані різні платіжні системи.
- У багатьох платформах є й соціальна складова (наприклад, на більшість платформ можна зайти через акаунт у Facebook, який автоматично «підтягує» дані про друзів, також зареєстрованих на платформі), що дозволяє стежити за активністю інших користувачів, отримувати повідомлення про проєкти, які вони створили чи спонсорували.

- На платформі можна легко спілкуватися з автором проєкту, який зацікавив, ставити запитання, коментувати, підтримувати.

- Комісія платформи складає в середньому 5–10 % від суми проєкту.

Ключовими перевагами краудфандингу вважається [14]:

- демократизація процесу підтримки мистецтва і культури, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг;

- підтримка інноваційних рішень і стартапів дозволить традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей;

- створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проєктів.

На інноваційну роль краудфандингу як механізму акумулювання фінансових ресурсів для реалізації соціальних та інших проєктів, у тому числі через структури соціального підприємництва наголошує Марченко О. [15] та виділяє:

- ознаки краудфандингу, які є відмінностями від традиційних класичних форм залучення фінансів на реалізацію проєктів, а саме такі: багатосуб'єктність, принципи мікрофінансування, глобальний простір використання, мережевий підхід до організації, економія на посередниках, економія трансакційних витрат, використання способу венчурного фінансування;

- види краудфандингу: залежно від мети розробників (авторів) проєкту (соціальний краудфандинг, бізнес-краудфандинг, новаторський краудфандинг або краудфандинг ідей, культурний (творчий) краудфандинг, політичний краудфандинг); залежно від винагороди соціальних інвесторів (краудфандинг без винагороди інвестору, краудфандинг з нефінансовою винагородою інвестору у формі подарунка та продукту, інвестиційний (акціонерний) краудфандинг з винагородою); залежно від моделі фінансування проєктів (краудфандинг-пожертвування, краудфандинг-кредитування).

Науковці зазначають, 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 проєкту), а орієнтований виключно на фінансування цільового проєкту.

Якщо говорити про можливість застосування схеми краудфандингу для бізнес-проєкту, то це такі види, як краудфандинг із нефінансовою винагородою та фінансовою винагородою, або краудінвестинг. Основною характеристикою краудінвестингу, що відрізняє його від інших форм краудфандингу, є наявність фінансової винагороди, яку отримує спонсор (у цьому випадку – вже інвестор) в обмін на свою підтримку [16].

На сьогодні повільний темп розвитку і провал багатьох краудфандингових проєктів пов'язані з низкою труднощів, серед яких [17]:

- відсутність державного регулювання. Законодавство країни має забезпечувати сприятливі умови для підприємництва. В іншому випадку, відбувається відтік вітчизняних проєктів закордон і слабкий потік інвестицій в країну;

- нерівномірний доступ до мережі Інтернет на території України;

- низький рівень доходів громадян;

- недостатній рівень знань в сфері краудфандингу, тому і виникає недовіра до даного способу фінансування.

Український ринок краудфандингу наразі 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 проектів. Його ресурсів достатньо лише для задоволення дрібних потреб малого бізнесу та населення. Зібрати кошти на реалізацію амбіційного високотехнологічного проекту, стартапу з продуктом, який буде орієнтовано на західний чи азіатський ринок на українських платформах практично неможливо. Українські краудфандінгові платформи переважно направлені на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні проекти, вартість яких порівняно невелика. Люди більше схильні надавати гроші на благородні справи, а не підприємцям, які починають свій бізнес [18]. Проте, це дає надію для українських соціальних підприємців, оскільки особливістю краудфандінгової діяльності є те, що ця діяльність відбувається в громадському просторі, тому результати і процес контролюються суспільством. Від того, наскільки зрілим є суспільство, залежить можливість реалізації проектів соціального підприємництва за участі механізму краудфандінгу.

Висновки з проведеного дослідження. Слід зазначити, що одним з найактуальніших завдань із забезпечення розвитку соціального підприємництва є залучення фінансових ресурсів приватних інвесторів для фінансування бізнесу. Краудфандінг є новітнім засобом фінансування, направленим на розвиток бізнесу та реалізацію бізнес-проектів. Потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, проте через складну економічну ситуацію, брак коштів та ризикованість, вони поки що утримуються від інвестування. Українські проекти мають переважно соціальний характер, тоді як за кордоном більше цінуються технологічні новинки. Соціальне підприємництво виступає певним індикатором зрілості суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільченко В.М. Інновації як концептуальна основа соціального підприємництва в Україні. *Прызівський економічний вісник: електронний науковий журнал*. 2022. № 1 (30).
2. Михайлюк М.А. Інноваційний тип відтворення і соціальне підприємництво в Україні. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP_18_19.pdf?sequence=1
3. Діамандіс П., Котлер С. Переможець: як досягти колосального успіху і вплинути на світ. Київ: К. Fund, 2016. 253 с., с. 144-146.
4. Дюк А.А. Краудфандінг як механізм розвитку соціального підприємництва. *Modern Economics*. 2019. № 18 (2019). С. 43-48. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/crowdfunding-as-a-mechanism-for/>
5. Шевченко О. М., Козак О. О. Розвиток краудфандінгу в умовах цифрової трансформації економіки України. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2019/45.pdf

6. Офіційний сайт «Українська Біржа Благодійності» URL: https://dobro.ua/about_us/.

7. Офіційний сайт «Спільнокошт» URL: <https://biggggidea.com>.

8. Краудфандінг – виход за рамки «традиційного» фінансування URL: <http://commercialproperty.ua/interview/kraudfanding-vykhod-za-ramki-traditsionnogo-finansirovaniya/>.

9. Офіційний сайт «На старті» URL: <https://na-starte.com>.

10. Баклан А.В. В Україні успішно запущено платформу “народного” кредитування малого бізнесу. URL: <http://platforma-msb.org/v-ukrayini-uspishno-zapushheno-platformu-narodnogo-kredytuvannya-malogo-biznesu/>.

11. Краудфандінг допоможе реалізувати шкільні проекти URL: <https://naurok.com.ua/post/kraudfanding-dopomozhe-realizuvati-shkilni-proekti>.

12. Красномовець В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандінгу в Україні. Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». 2016. № 1 URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884>.

13. Отливанская Г.А. Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 276–281.

14. Огородник В.О. Краудфандінг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. Вип. 3 (44). С. 103-105.

15. Марченко О. С. Краудфандінг: соціально-економічний зміст та види. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2013. № 4 (15). С. 26-35.

16. Іващенко А. І., Поліщук Є. А., Діба О. М. Перспективи розвитку краудфандінгу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 2. С. 34-39.

17. Попович Д. В., Назар Н. В., Савчин Н. В. Краудфандінг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 10 (62). С. 873-876.

18. Кушнір С.О. Краудфандінг як одна з реальних можливостей функціонування стартапів та перспективи його розвитку в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 3. С. 132-135.

REFERENCES:

1. Iljchenko V.M. (2022) Innovaciji jak konceptualjna osnova socialnogho pidpryjemnyctva v Ukrajinі [Innovations as a conceptual basis of social entrepreneurship in Ukraine]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk: elektronnyj naukovyj zhurnal*, no 1 (30). (in Ukrainian)
2. Mykhajljuk M.A. Innovacijnyj typ vidtvorenja i socialjne pidpryjemnyctvo v Ukrajinі [Innovative type of reproduction and social entrepreneurship in Ukraine]. Available at: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP_18_19.pdf?sequence=1 (in Ukrainian)
3. Diamandis P., Kotler S. (2016) Peremozhecj: jak dosjaghty kolosalnogho uspikhu i vplynuty na svit

[Winner: how to achieve tremendous success and influence the world]. Kyjiv: Fund, 253 p., pp. 144-146. (in Ukrainian)

4. Djuk A.A. (2019) Kraudfandyngh jak mekhanizm rozvytku socialjnogho pidpryjemnyctva [Crowdfunding as a mechanism for the development of social entrepreneurship]. *Modern Economics*, no 18 (2019). pp. 43-48. Available at: <https://modecon.mnau.edu.ua/crowdfunding-as-a-mechanism-for/> (in Ukrainian)

5. Shevchenko O. M., Kozak O. O. (2019) Rozvytok kraudfandynghu v umovakh cyfrovoji transformaciji ekonomiky Ukrainy [Development of crowdfunding in the digital transformation of Ukraine's economy]. *Efektivna ekonomika*, no 3. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2019/45.pdf/ (in Ukrainian)

6. Oficijnyj sajt «Ukrājinsjka Birzha Blaghodijnosti» [Official site of the Ukrainian Charity Exchange]. URL: https://dobro.ua/about_us/. (in Ukrainian)

7. Oficijnyj sajt «Spiljnokosht» [Official site "Shared Cost"]. Available at: [https://biggggidea.com.](https://biggggidea.com/) (in Ukrainian)

8. Kraudfandyngh – vikhod za ramky «tradycionogho» fynansyrovanyja [Crowdfunding – going beyond the "traditional" financing]. Available at: <http://commercialproperty.ua/interview/kraudfanding-vykhod-za-ramki-traditsionnogo-finansirovaniya/>. (in Ukrainian)

9. Oficijnyj sajt «Na starte» [Official site "At the start"]. Available at: [https://na-starte.com.](https://na-starte.com/) (in Ukrainian)

10. Baklan A.V. V Ukraini uspishno zapushheno platformu "narodnogho" kredytuvannja malogho biznesu [Ukraine has successfully launched a platform for "people's" small business lending]. Available at: <http://platforma-msb.org/v-ukrayini-uspishno-zapushheno-platformu-narodnogo-kredytuvannya-malogo-biznesu/>.

11. Kraudfandyngh dopomozhe realizuvaty shkiljni proekty [Crowdfunding will help implement school projects]. Available at: <https://naurok.com.ua/post/kraudfanding-dopomozhe-realizuvati-shkilni-proekti>.

12. Krasnomovec V.A. (2016) Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku kraudfandynghu v Ukraini [Current state and prospects of crowdfunding development in

Ukraine]. Zbirnyk naukovykh pracj «Suchasni pidkhody do upravlinnja pidpryjemstvom», no 1. Available at: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884>. (in Ukrainian)

13. Otlvanskaja Gh.A. (2017) Perspektyvi y vozmozhnosty pryomenenja kraudfandyngha v ynzvestyconnoj dejateljnosti predprjatj Ukrainy [Prospects and opportunities for the use of crowdfunding in the investment activities of Ukrainian enterprises]. *Problemy ekonomiky*, no 2. pp. 276–281. (in Ukrainian)

14. Oghorodnyk V.O. (2014) Kraudfandyngh jak innovacijnyj instrument modernizaciji nacionalnoji finansovo-investycijnoji systemy [Crowdfunding as an innovative tool for modernizing the national financial and investment system]. *Naukovyj visnyk Uzhgorodskojogho universytetu*, vol. 3 (44). pp. 103-105. (in Ukrainian)

15. Marchenko O. S. (2013) Kraudfandyngh: socialjno-ekonomichnyj zmist ta vydy [Crowdfunding: socio-economic content and types]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Jurydychna akademija Ukrainy imeni Jaroslava Mudrogho»*, no 4 (15). pp. 26-35. (in Ukrainian)

16. Ivashhenko A. I., Polishhuk Je. A., Dyba O. M. (2016) Perspektyvy rozvytku kraudfandynghu v Ukraini jak instrumentu zaluchennja koshtiv dlja pidpryjemstv malogho ta serednjogho biznesu [Prospects for the development of crowdfunding in Ukraine as a tool for raising funds for small and medium enterprises]. *Investyciji: praktyka ta dosvid*, no 2. pp. 34-39. (in Ukrainian)

17. Popovyh D. V., Nazar N. V., Savchyn N. V. (2018) Kraudfandyngh jak novitnij sposib finansuvannja v Ukraini [Crowdfunding as the newest way of financing in Ukraine]. *Molodyj vchenyj*, no 10 (62). pp. 873-876. (in Ukrainian)

18. Kushnir S.O. (2015) Kraudfandyngh jak odna z realnykh mozhlyvostej funkcionuvannja startapiv ta perspektyvy jogho rozvytku v Ukraini [Crowdfunding as one of the real opportunities for startups and prospects for its development in Ukraine]. *Naukovyj visnyk Khersons'kogho derzhavnogho universytetu*, vol. 13, no. 3. pp. 132-135. (in Ukrainian)