

УДК 330.332:330.341.1

DOI: 10.31359/2312-3427-2021-1-84

О.О. Томілін, д-р екон. наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування

ORCID: 0000-0001-6454-1154

Полтавський державний аграрний університет

В.О. Ставицька, здобувач вищої освіти

ORCID: 0000-0002-2577-8527

Полтавський державний аграрний університет

А.К. Тимко, здобувач вищої освіти

ORCID: 0000-0003-2040-6393

Полтавський державний аграрний університет

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

У статті проведено узагальнюючий аналіз концепцій щодо розкриття поняття краудфандингу та супутніх з ним визначень. Визначено вплив краудфандингу та краудінвестингу на кон'юнктуру сучасного ринку. Доведено, що на ефективність залучення інвестування на краудфандингових платформах найбільший вплив має низка факторів, а саме: чітко визначена тема і мета проекту, попит суспільства, відповідна ціна реалізації проекту та ін. Розроблено заходи щодо проектів інноваційних технологій та запропоновано рекомендації щодо підтримки держави в питанні регулювання краудфандингу як інструменту залучення інвестицій у виробництво.

Ключові слова: краудфандинг, інвестування, інноваційні технології, фінансування, краудфандингова платформа, залучення коштів.

Постановка проблеми. Інвестиції та їх залучення – це досить нагальна потреба ринкової економіки, особливо, у виробництво. Наразі в Україні недостатньо організована законодавча база для визначення краудфандингової платформи – як системи кредитування. Така проблема спіткає і багато інших бізнес-процесів, які вже давно функціонують у світі. З метою сприяння розвитку технічної та технологічної основ виробництва

в Україні потрібно підтримувати розробку інноваційних технологій, а найзручнішою базою для залучення коштів в інновації є краудфандингові платформи. З метою реалізації розробки інноваційних технологій необхідним є формування та розвитку краудфандингу, як інструменту інвестування в країні, на основі донорства та матеріальної винагороди при залученні не фінансових моделей фінансування. Потребують подальшого комплексного дослідження питання, спрямовані на пошук методологічних підходів до дослідження формування та розвитку краудфандингу, подальшого розвитку та наукової дискусії з акцентом на його державне регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання краудфандингу з кожним роком все більше привертає до себе увагу науковців у зв'язку з поширенням цього поняття у суспільстві. Дослідженням питання фінансування громадою займалися такі науковці: Н.П. Коваленко, Л.П. Колотова [4], О.В. Зайцев, О.О. Москальова [1], Г.А. Отливанська [7] та ін.

Незважаючи на напрацювання науковців у аналізованій сфері, низка актуальних завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. З урахуванням тенденцій інвестування в іноземні інноваційні проекти на краудфандинговій платформі, недостатньо досліджені залишаються питання краудфандингу як інструменту залучення інвестицій в інноваційні технології.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення теоретичних положень та оцінка особливостей формування та визначення перспектив розвитку краудфандингу як інструменту залучення інвестиційних ресурсів у виробництво в умовах глобалізації них змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасного ринку суб'єктам бізнесу потрібно шукати альтернативні шляхи інвестування до своїх проектів. Так потенційним інвесторам буде легше ознайомитися з інформацією про стартап-компанію, що теж вплине на можливість реалізації таких ідей у життя. Наразі рівень інвестицій у виробництво в Україні має тенденцію до скорочення і необхідним є залучення нових методів стимулювання до інвестування.

Фінансові інвестиції є активною формою вкладення, що забезпечує ефективне використання вільного капіталу. Його характерні особливості полягають у наступному: капітал вкладається у процесі діяльності підприємства, коли вирішені потреби в реальних інвестиціях; забезпечує механізм здійснення зовнішнього інвестування; відноситься до належного

виду фінансово-господарської діяльності підприємств; дає можливість підприємству досягти поставлених задач по окремих стратегічних напрямках з меншими витратами за короткий період потребує мінімум часу для прийняття управлінських рішень; пов'язані з активним моніторингом та оперативністю прийняття рішень [8, с. 109–110]. Як один із новітніх інструментів залучення інвестицій виникла така економічна категорія як краудфандинг. Краудфандинг, як внесок коштів у різного роду проекти, продукти чи бізнес-ідеї низкою інвесторів, виник не так давно як альтернативна можливість для фізичних осіб отримати фінансування. На відміну від типових фінансових інвестицій, краудфандинг принципово відкритий для всіх бажаючих. Спочатку ця концепція набула популярності завдяки фінансуванню художників або творчих проектів, а потім поширилась у багатьох секторах. У краудфандингу беруть участь три різні типи діячів: посередники, збирачі коштів та інвестори. Посередниками є краудфандингові платформи, які відіграють найважливішу роль у зборі коштів. Краудфандингова платформа – це, зазвичай, веб-сайт, на якому розміщуються проекти, які потребують фінансування (там їх можуть переглядати потенційні інвестори). Посередники забезпечують стандартизовані процеси краудфандингу та служать платформою для спілкування, передачі інформації та оприлюднення самих проектів. Дуже важливим є тісний зв'язок між фандрайзером та інвестором, адже саме це є запорукою успішного фінансування проекту. Посередників не цікавить яка модель краудфандингу буде залучена під час збору коштів, адже при успішній угоді вони в будь-якому випадку отримають свої відсотки. До збирачів коштів належать ті особи, які шукають фінансування. Краудфандинг забезпечує їм доступ на ринок та вільне розміщення своїх ідей, з одного боку, а з іншого – залучення коштів та активів. Інвестор в краудфандингу – це фізична особа чи комерційна установа, яка вкладає гроші або інші активи для підтримки проектів на краудфандингових платформах або для подальшого отримання прибутку. У інвесторів далеко не завжди основним стимулом до участі у краудфандингу є саме матеріальна вигода. Часто це відбувається більше для визнання у суспільстві, а також для участі у соціальній діяльності та для підтримки сфер, які розвиваються. Наприклад, компанію ArtistShare засновану у 2000-2001 рр. можна вважати першою краудфандинговою платформою для музики. А саме явище “фінансування громадою” вперше було помічене у 1997 році, коли фанати

британської рок-групи Marillion зібрали для артистів 60000\$ організації туру групи по всій території США [14]. Вирішальним фактором успіху концепції краудфандингу є діджиталізація суспільства із поширення присутності Інтернету в житті людей. Кількість користувачів Інтернету станом на 2019 рік зросла приблизно на 210%, порівняно з 2005 роком. В нинішніх умовах ринок все більше насичується цифровим обладнанням та рахунками. Тепер люди здатні постійно спілкуватися та передавати інформацію, тому й інвестування через Інтернет стало значно вигіднішим та легшим. Щодо самого визначення краудфандингу, як економічної категорії, то існує безліч варіантів формулювання суті цього поняття, але жодне з існуючих визначень не отримало загального наукового визнання. Аналіз наукових досліджень вчених щодо визначень сутності краудфандингу нами наведено в таблиці.

Аналіз наукових досліджень вчених щодо визначень суті краудфандингу

Джерело	Визначення
[4]	Це процес прохання однієї сторони та отримання грошей та інших ресурсів у багатьох фізичних осіб для фінансування проекту в обмін на грошову або не грошову винагороду.
[2]	Це колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей або організацій.
[1]	Це відкрита платформа, зазвичай Інтернет-платформа, для збору грошових коштів, що надходять від звичайних людей, у вигляді пожертв або в обмін на будь-яку іншу форму винагороди для фінансування ідей та цілей інших людей.
[6]	Це модель колективного фінансування, яке передбачає акумулювання коштів на продукт, проект або організацію за рахунок значної кількості, зазвичай невеликих сум, зібраних від людей.
[13]	Це коли підприємства, організації чи приватні особи фінансують проект або підприємство за допомогою невеликих пожертв від багатьох людей.

На нашу думку, краудфандинг – це діяльність, яка фокусується на залученні фінансування з боку громадськості, представленій конкретною групою людей, за допомогою краудфандингових платформ, заснованих в Інтернеті. Узагальнюючи вищесказане, відзначимо, що краудфандинг – це цілеспрямована діяльність групи осіб щодо залучення фінансування з метою підтримки бізнес-проектів, соціальних програм або реалізації (виробництва) продукції, як правило, через Інтернет-платформи. Визначення краудфандингу часто ототожнюють з краудсорсингом, що також є надійним інструментом у вирішенні важливих питань та виконанні виробничих функцій, яким користуються багато провідних компаній світу. Термін краудсорсинг складається зі слів *crowd* – “натовп” та *sourcing* – “використання ресурсів”. Що означає передачу деяких виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти, а також без укладання трудового договору [3]. Така концепція заснована на ідеї “мудрості натовпу”, що передбачає незалежність один від одного учасників та різноманіття думок. Саме це іноді й необхідно для вирішення важливих виробничих питань. Такий підхід притаманний відомій компанії Procter & Gamble, яка на сайті “*InnoCentive*” ділиться проблемами, які вона не може вирішити власними силами, пропонуючи натомість значні грошові винагороди тисячам осіб, які є неофіційними безкоштовними співробітниками компанії [3]. На нашу думку, ці поняття не можна ототожнювати, оскільки завдяки краудсорсингу виконуються лише окремі задачі на підприємствах. А краудфандинг слугує інструментом залучення інвестицій та ресурсів у виробництво, що є значно ширшим за значенням поняттям. Окрім краудсорсингу, краудфандинг тісно пов’язаний з мікрокредитуванням. Мікрокредитування стосується ідеї фінансування фізичних осіб, які не мають доступу до звичайного фінансування з боку кредитних установ з різних причин. Але мікрокредитування потрібно відрізняти від “грошей до зарплатні”, призначення яких – не фінансування бізнес-проектів, а покриття поточних витрат фізичних осіб. Але це теж часом не вигідний шлях залучення інвестицій у свій проект, оскільки відсоткові ставки таких сервісів часто значно перевищують ставки за звичайними позиками від банків. Одночасно з цим, краудфандинг розглядається як типовий двосторонній ринок, оскільки він пов’язує дві різні групи користувачів у мережі. Двосторонні мережі характеризуються субсидією та грошима. Посередники стягують з авторів проектів різні суми, тоді як інвестори не беруть окремих комісій. За саме розміщення

проекту на краудфандинговій платформі автор ідеї не платить коштів. Важливим фактором є те, що той, хто збирає кошти, отримує їх від інвесторів лише в тому випадку, якщо буде зібрана уся необхідна сума. Інакше, якщо сума виявиться менше заявленої, то гроші будуть повернені спонсорам, а автор ідеї не отримає нічого. Тому на подібні платформи мають потрапляти лише дійсно цікаві та значущі проекти, а вартість їх реалізації не має бути надто завищеною. Але платформа, на якій буде розміщено проект, також буде брати з автора певну комісію, яку радять враховувати при формуванні бюджету проекту. Вона може скласти від 5% його вартості (наприклад, на платформі Kickstarter комісія складатиме 5% від загальної суми збору, а також доведеться сплатити 2,9% + 0,30 доларів з кожної пожертви, що менша за 10 доларів, банку) [5]. Окремі науковці виділяють модель краудфандингу на безоплатній основі – стосується класичної мети збору коштів. З тією різницею, що пожертви здійснюються через веб-сайти і, в більшості випадків, через конкретного посередника. Інвестори не отримують ніяких матеріальних вигод, крім нематеріальних або соціальних винагород в обмін на їхні внески – наприклад, публічне визнання вкладення коштів у проект. Тобто, загальною метою інвестора є не отримання прибутку, а соціальна мотивація, тобто на основі винагород яка включає як матеріальне, так і нематеріальне винагородження. У такому випадку інвестори розраховують на дивіденди від реалізації продукції. Частіше за все цей вид краудфандингу зустрічається при спонсоруванні таких проектів, як розробка ігор та мобільних додатків, зйомки фільмів та записування музики. На наш погляд, найбільш важливими проектами є використання інформаційних технологій (ІТ-проектів) обчислювальної техніки, а також розробки систем зв'язку і технічних засобів для формування, розвитку та поширення інформації для сучасного *інформаційно* насиченого середовища. Краудфандинг, заснований на кредитуванні: передбачає повернення вкладених в проект коштів з певними відсотками та у чітко встановлений термін. Такі види контрактів можуть укладатись між приватними особами у процесі фандрейзингу – процесу залучення грошових коштів, які підприємство на даний момент не зможе забезпечити самостійно [11]. Краудфандинг, заснований на отриманні частки бізнесу – у такому випадку інвестори мають на меті отримання доходу від володіння частиною реалізованого бізнесу і також застосування перерахованих раніше нематеріальних вигод [7]. Щоб розпочати збір коштів на краудфандинговій платформі, автор

проекту повинен надати детальну інформацію з відповідними розрахунками та конкретними пропозиціями. Тільки після детального вивчення проекту, учасники платформи приймуть рішення щодо публікації проекту або відповідно про відмову від нього. Практика показує, що найбільшим попитом на краудфандингових платформах користуються наразі саме проекти розробки інноваційних технологій. Оскільки це найбільш прогресивний напрямок інвестування, який може як поліпшувати умови виробництва, так і виступати окремим товаром. Тенденція інвестування в іноземні проекти на краудфандинговій платформі Kickstarter наведена нами на рис. 1.

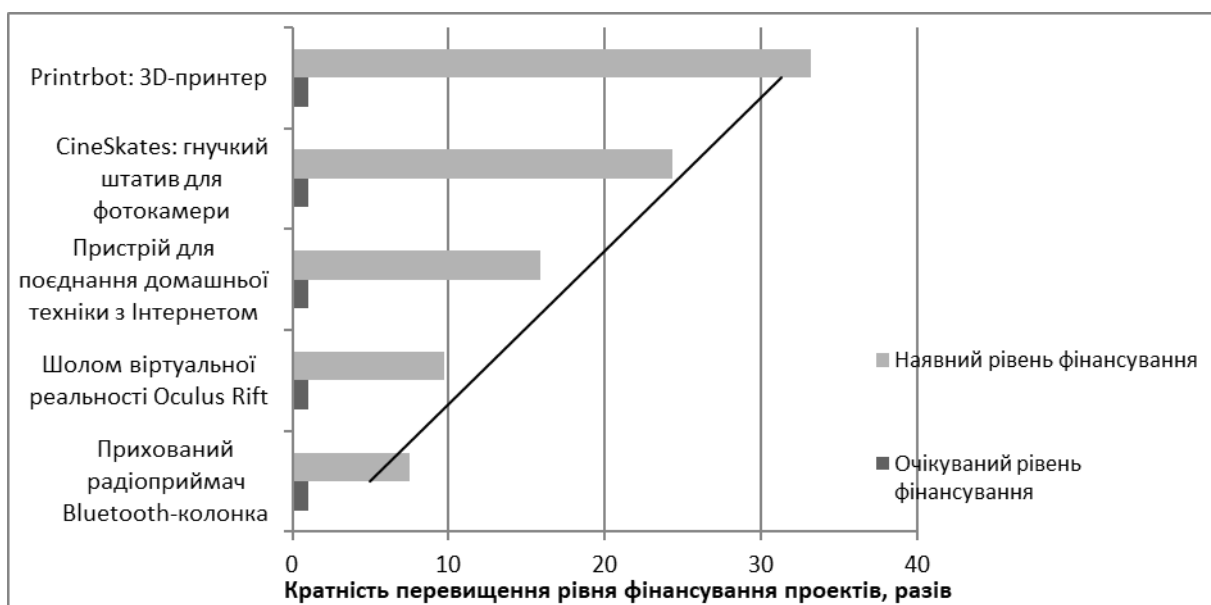


Рис. 1. Тенденція інвестування в іноземні інноваційні проекти на краудфандинговій платформі Kickstarter

Джерело: сформовано авторами на основі даних сайту <https://www.kickstarter.com/>

У сфері розробки інноваційних технологій досить часто зустрічаються випадки “перефінансування” проектів. Тобто, хоч науковцям і вдається зібрати необхідну для реалізації ідеї суму, та багато інвесторів-практиків ще тяж хочуть вкласти власні кошти у розвиток цього проекту. Таким чином, збираються суми в рази, або й в десятки разів, більші, ніж були необхідні.

На основі даних рис. 1 можна зробити висновок, що рівень надмірного фінансування в іноземні проекти дійсно є досить значним, що

підтверджує зацікавленість інвесторів у розробці інноваційних технологій.

Українським проектам на краудфіндингових платформах теж притаманна така тенденція до надмірного фінансування, яка представлена нами на рис. 2.

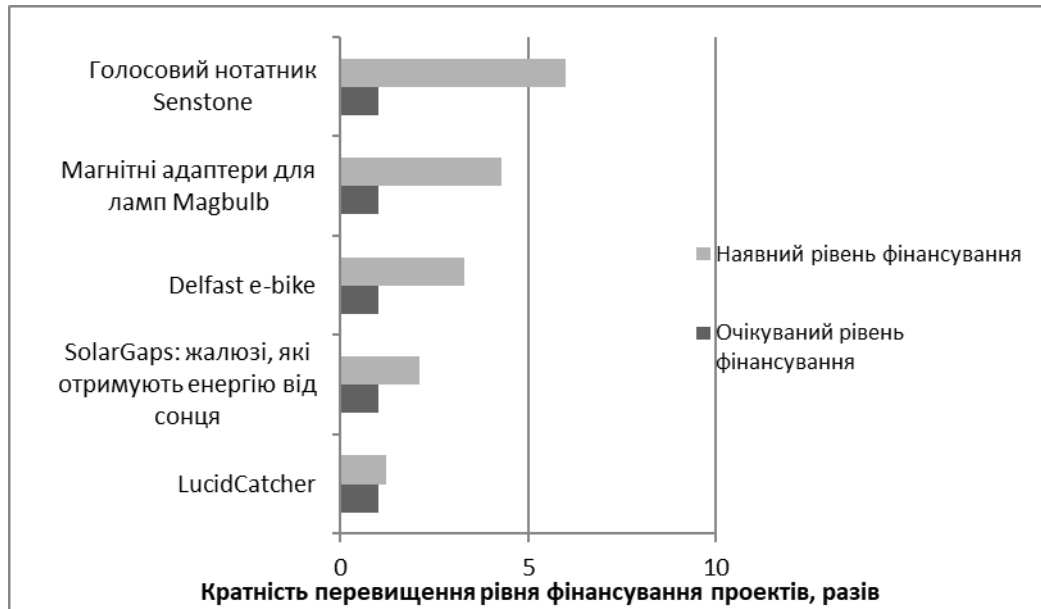


Рис. 2. Тенденція інвестування в українські інноваційні проекти на краудфіндинговій платформі Kickstarter

Джерело: сформовано авторами на основі даних сайту <https://www.kickstarter.com/>

Порівнявши ці діаграми, можна відмітити, що наразі в Україні меншою мірою проявляється тенденція до “перефінансування” проектів, але все таки має позитивну динаміку. Це говорить про перспективність розвитку краудфіндингу в нашій державі і готовність населення до нових фінансових інструментів залучення коштів.

Перехід національної економіки України на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку забезпечить сталий економічний розвиток в період ринкового реформування [11, с. 99]. Наразі, законодавство України не передбачає нормативно-правового регулювання здійснення краудфіндингу, що підвищує деякі ризики цього процесу. Метою державного регулювання систем краудфіндингу є забезпечення створення сприятливих умов для розвитку краудфіндингової діяльності, а саме: створення та підвищення ефективності діяльності краудфіндингових платформ, легалізація доходів авторів краудфіндингових проектів, мотивування індивідуумів до участі в краудфіндингових проектах тощо

[12. с. 7].

Отже, для ефективного управлінського впливу державних органів на краудфандингову діяльність необхідним є розробка моделі та механізму виконання краудфандингового проекту. Розміщення моделі проектів на краудфандингових платформах є досить зручним та економним по часу і фінансових ресурсів процесом. Разом із фінансуванням автори стартапу отримують можливість не лише для збору коштів, необхідних на реалізацію проекту, але й для проведення ефективної рекламної кампанії, яка не потребує значних витрат.

Серед найпопулярніших краудфандингових платформ світового рівня можна виділити такі:

1. Kickstarter. Наразі це найвідоміша платформа для збору коштів. Вона більш орієнтована на творчі проекти, наприклад, на випуск нового музичного альбому чи зйомки фільмів. В Україні платформа Kickstarter направлена на підтримку інноваційних, соціального спрямування та пов'язаних з захистом екології проектів.

2. Indiegogo. На цій платформі, заснованій у США, підтримують фінансування проектів будь-яких напрямків від творчих, до соціально орієнтованих.

3. Patreon. Оскільки цю краудфандингову платформу створив музикант Джек Конті, то зараз вона здебільшого спрямована на фінансування творчих проекти, наприклад, друк коміксів, зйомки відео та фільмів, запис музики та підтримку письменництва.

В системі структурного державного коригування національної економіки не задіяні економічні інструменти щодо прогнозування міжгалузевих переливань капіталу доданої вартості та інвестиційних ресурсів [15, с. 51]. Вважаємо, необхідно розробити механізм державного регулювання краудфандингу, який зможе забезпечити оперативну адаптацію товаровиробників до нових умов господарювання в умовах економічної кризи.

Основними цілями структурно-організаційного інструменту регулювання є: митно-тарифні; соціально-психологічні; ринково-ціноутворюючі; фінансово-кредитні; інноваційно-інвестиційні [15, с. 50].

Отже, доцільним було б залучення підтримки держави у регулюванні краудфандингу для того, щоб подолати відставання в розвитку ринку та інших бізнес-процесів за рахунок розробки інноваційних технологій. Таким чином, завдяки краудфандингу товаровиробники матимуть

можливість оприлюднити свій стартап з найменшими затратами, оскільки не потрібно буде вкладати кошти ні в рекламу, ні в публікацію свого проекту.

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що практика розвитку краудфандингу тягне за собою появу на ринку інноваційних продуктів, винаходів та використання синергетичних ефектів. Адже це б допомогло створити позитивну тенденцію щодо інвестування у інновації та виробництво продукції в Україні, а також призупинило б відтік наукових кадрів та спеціалістів до розвинених країн у пошуку фінансування власних проектів.

Вважаємо, що краудфандинг є перспективним способом фінансування бізнес-ідей і готовність населення до нових фінансових інструментів залучення коштів.

Бібліографічний список.

1. Зайцев О.В., Москальова О.О. Краудфандинг: “свій” чи закордонний? *Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці*: матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Дніпро, 20 трав. 2018р.). Дніпро, 2018. С. 166–168.

2. Коваленко Н.П., Колотова Л.П. Краудфандинг – інструмент інтернет-маркетингу інноваційних туристичних проектів. *Прикладна геометрія та інформаційні технології в моделюванні об’єктів, явищ і процесів*: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (м. Миколаїв, листопад. 2016р.). Миколаїв, 2016. С. 364–367.

3. Краудсорсинг. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Краудсорсинг> (дата звернення: 20.03.2021).

4. Краудфандинг для фінансування нових підприємств: наслідки фінансової моделі для оперативних рішень. Semantic Scholar: веб-сайт. URL: <https://www.semanticscholar.org/author/K.-J.-P.-M.-Voorbraak/120536130> (дата звернення: 03.01.2021).

5. Краудфандінг: як зібрати гроші для стартапу. Uteka: веб-сайт. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-kraudfanding-kak-sobrat-dengi-dlya-startapa> (дата звернення: 02.01.2021).

6. Особливості краудфандингу проектів КІ. Український культурний фонд: веб-сайт. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf (дата

звернення: 29.01.2021).

7. Отливанская Г.А. Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины. *Фінанси та банківська справа*. 2017. №2. С. 276–281.

8. Томілін О.О. Організація господарської діяльності підприємства: монографія. Полтава: “Оріяна”, 2009. 176 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567> (дата звернення: 29.01.2021).

9. Томілін О.О., Безкровний О.В. Наукові основи становлення та розвитку інвестиційної діяльності: секторальний аспект. Розділ: Соціально-економічний розвиток міст в умовах децентралізації (колективна монографія) / за ред. Л.М. Ільч. К.: Київський університет ім. Б.Грінченка. 2020. С. 89–101. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8849>

10. Томілін О.О., Галич О.А. Економічні аспекти розвитку міжгалузевих відносин в аграрній сфері: монографія. Полтава: ПДАА, 2016. 176 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1618> (дата звернення: 02.01.2021).

11. Фандрейзинг. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фандрейзинг> (дата звернення: 03.04.2021).

12. Уголькова, О.З. Оцінювання та державне регулювання систем краудфандингу в національній економіці: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.03. Львів, 2019. 175 с.

13. Що таке краудфандинг? Український спектр: веб-сайт. URL: <https://uaspectr.com/2020/05/15/shho-take-kraudfandyng/> (дата звернення: 20.01.2021).

14. Marillion & The Rise Of Internet Crowdfunding. Untitled: веб-сайт. URL: <https://www.untitledblog.co.uk/post/marillion-the-rise-of-internet-crowdfunding> (дата звернення: 03.01.2021).

15. Tomilin O., Galych O., Kalinichenko O. Economic aspects of development of interbranch relations in the agrarian sector: monograph. Opole: University of Opole, Poland, 2016. 171 p. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1568> (дата звернення: 29.01.21).

References.

1. Zaytsev O.V., Moskal'ova O.O. Kraudfandynh: “sviy” chy zakordonnyy? Finansuvannya, investuvannya ta kredytuvannya v Ukrayini:

problemy ta perspektyvy rozvytku v kryzoviy ekonomitsi: materialy mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. (m. Dnipro, 20 trav. 2018r.). Dnipro, 2018. S. 166–168.

2. Kovalenko N. P., Kolotova L. P. Kraudfandynh – instrument internet-marketynhu innovatsiynykh turystychnykh proektiv. Prykladna heometriya ta informatsiyni tekhnolohiyi v modelyuvanni ob"yektiv, yavyshch i protsesiv: materialy vseukr. nauk.-prakt. konf. (m. Mykolayiv, lystopad. 2016r.). Mykolayiv, 2016. S. 364–367.

3. Kraudsorsynh. Vikipediya: veb-sayt. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Kraudsorsynh> (data zvernennya: 20.03.2021).

4. Kraudfandynh dlya finansuvannya novykh pidpryyemstv: naslidky finansovoyi modeli dlya operatyvnykh rishen'. Semantic Scholar: veb-sayt. URL: <https://www.semanticscholar.org/author/K.-J.-P.-M.-Voorbraak/120536130>

5. Kraudfandynh: yak zibraty hroshi dlya startapu. Uteka: veb-sayt. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-kraudfanding-kak-sobrat-dengi-dlya-startapa>

6. Osoblyvosti kraudfandynhu proektiv KI. Ukrayins'kyi kul'turnyy fond: veb-sayt. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf (data zvernennya: 29.03.2021).

7. Otlyvanskaya H.A. Perspektyvy y vozmozhnomy pryimenenyya kraudfandynha v ynvestytsyonnoy deyatel'nosti predpryyatyy Ukrainy. Finansy ta bankivs'ka sprava. 2017. №2. S. 276–281.

8. Tomilin O.O. Orhanizatsiya hospodars'koyi diyal'nosti pidpryyemstva: monohrafiya. Poltava: “Oriyana”, 2009. 176 s. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567>

9. Tomilin O.O., Bezkrivnyy O.V. Naukovi osnovy stanovlennya ta rozvytku investytsiynoyi diyal'nosti: sektoral'nyy aspekt. Rozdil: Sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok mist v umovakh detsentralizatsiyi (kolektyvna monohrafiya) / za red. L.M. Il'yich. K.: Kyyivs'kyi universytet im. B.Hrinchenka. 2020. C. 89–101. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/8849>

10. Tomilin O.O., Halych O.A. Ekonomichni aspekty rozvytku mizhhaluzevykh vidnosyn v ahrarniy sferi: monohrafiya. Poltava: PDAA, 2016. 176 s. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1618>

11. Fandreyznh. Vikipediya: veb-sayt. URL:

<https://uk.wikipedia.org/wiki/Fandreyzynth>

12. Uhol'kova, O. Z. Otsinyuvannya ta derzhavne rehulyuvannya system kraudfandynhu v natsional'niy ekonomitsi: dys. ... kandydata ekon. nauk: 08.00.03. L'viv, 2019. 175 s.

13. Shcho take kraudfandynh? Ukrayins'kyi spektr: veb-sayt. URL: <https://uaspectr.com/2020/05/15/shho-take-kraudfandyng/>

14. Marillion & The Rise Of Internet Crowdfunding. Untitled: veb-sayt. URL: <https://www.untitledblog.co.uk/post/marillion-the-rise-of-internet-crowdfunding>

15. Tomilin O., Galych O., Kalinichenko O. Economic aspects of development of interbranch relations in the agrarian sector: monograph. Opole: University of Opole, Poland, 2016. 171 p. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1568>

О.О. Томилин, В.О. Ставицкая, А.К. Тимко. Краудфандинг как инструмент привлечения инвестиций в инновационные технологии. В статье проведен обобщающий анализ концепций по раскрытию понятия краудфандинг и сопутствующих с ним определений. Определено влияние краудфандинга и краудинвестинга на конъюнктуру современного рынка. Доказано, что на эффективность привлечения инвестирования в краудфандинговых платформах наибольшее влияние имеет ряд факторов, а именно: четко определена тема и цель проекта, спрос общества, соответствующая цена реализации проекта и др. Разработаны мероприятия по проектам инновационных технологий и предложены рекомендации по поддержке государства в вопросе регулирования краудфандинга как инструмента привлечения инвестиций в производство.

Ключевые слова: краудфандинг, инвестирование, инновационные технологии, финансирование, краудфандинговая платформа, привлечение средств.

O.O. Tomilin, V.O. Stavytska, A. K. Tymko. Crowdfunding as a tool to attract investment in innovative technologies. The subject of the study is crowdfunding – as an element of raising funds (investments) in the implementation of various projects and programs.

The aim of the work is to study the concept of crowdfunding and related economic categories on the example of the global scope and origin of work on

its implementation in Ukraine, its practical application.

Research and the collection of research information were conducted through the development of scientific and electronic sources, as well as crowdfunding sites.

The study revealed the concept of crowdfunding as a way to raise funds for projects or initiatives of both businesses and individuals through the contributions of a large number of third parties.

The expediency of creating a legal basis for crowdfunding is economically justified. This is necessary for the full realization of the rights and responsibilities of users of crowdfunding platforms in Ukraine, as in developed countries this issue has long been resolved. Insufficiently organized legal framework for defining a crowdfunding platform as a lending system. This problem also affects many other business processes that have been operating in the world for a long time. Crowdfunding platforms also contribute to the development of innovative technologies in Ukraine. This helps the global and domestic technology market to reach a higher level. It has been proven that crowdfunding is a modern and effective way to solve the problems of financing new ideas in the creative, social and scientific spheres, which contributes to the development of the country's economy. The development of projects of innovative technologies and recommendations for state support in the regulation of crowdfunding as a tool for attracting investment in production are proposed.

Key words: raising funds, investment, crowdfunding platform, development, innovative technologies, lending.

Стаття надійшла до редакції: 13.01.2021 р.