

**Дюк А. А.**, кандидат економічних наук, доцент, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, Україна

**ORCID ID:** 0000-0001-6480-0558

**e-mail:** annaduke@ukr.net

### **Краудфандинг як механізм розвитку соціального підприємництва**

*Метою статті є розкриття теоретико-методичних засад і визначення ролі краудфандингу у розвитку соціального підприємництва на основі узагальнення наявних положень науки. Додовнено характеристики зв'язку краудфандингу з розвитком соціального підприємництва. Методично доведено доцільність комплексного оцінювання статусу соціального підприємництва і представлення його як інноваційного явища. Визначено теоретико-методичну сутність краудфандингу, охарактеризовано засади його використання в системі організації фінансування соціальних проєктів. З'ясовано склад, визначення і сукупність дефініцій краудфандингу з методичним опрацюванням засад їх відношення до складових однойменного механізму. Запропоновано доповнення визначень категорій і понять щодо удосконалення теоретико-методичних засад краудфандингу у розвитку соціального підприємництва.*

*Тривала соціалізація бізнесу, яка відбувається протягом багатьох століть, забезпечила перетворення капіталістичного підприємництва на соціально спрямоване, паралельно виникли структури виключно соціального характеру. Доведена необхідність виділення суб'єктів соціального підприємництва в окрему сукупність типових за функціями суб'єктів. Доцільність в тому, що вони беруть безпосередню участь у соціалізації економічної системи, надаючи можливість суспільству рухатися до моделі сталого розвитку.*

*Пізнання теорії й практики краудфандингу в Україні базується переважно на засадах іноземного досвіду, але в національному вимірі цей механізм сприймається з точки зору реалізації схеми самофінансування громадою, людьми проєктів, які можуть слугувати розв'язанню суспільно-значимих проблем.*

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

**Diuk A.**, PhD (Economics), Department of Economics, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia, Ukraine

### **Crowdfunding as a Mechanism for Social Entrepreneurship Development**

*The purpose of the article is to reveal the theoretical and methodological foundations and determine the role of crowdfunding in the development of social entrepreneurship on the basis of generalization of existing provisions of science. Features related to crowdfunding and the development of social entrepreneurship. The expediency of the complex assessment of the status of social entrepreneurship and its presentation as an innovative phenomenon has been methodically proved. The theoretical and methodical essence of crowdfunding is defined, and the principles of its use in the system of organization of financing of social projects are characterized. The composition and set of definitions of crowdfunding with methodical elaboration of the bases of their relation to components of the eponymous mechanism have been clarified. It is suggested to supplement definitions of categories and concepts on improvement of the teletho-methodological principles of crowdfunding in the development of social entrepreneurship.*

*The continued socialization of business, which has been going on for many centuries, has led to the transformation of capitalist entrepreneurship into a socially oriented one, and parallel structures of a purely social nature have emerged. The necessity to distinguish social entrepreneurs in a separate set of typical functions by entities has been proved. It is appropriate that they are directly involved in socializing the economic system, enabling society to move towards a model of sustainable development.*

*Knowledge of crowdfunding theory and practice in Ukraine is based mainly on foreign experience, but in the national dimension, this mechanism is perceived from the point of view of self-financing scheme by the community, by people of projects that can serve to solve socially significant problems.*

**Keywords:** social entrepreneurship, crowdfunding, mechanism, investment, financing, innovation, information platform.

**JEL Classification:** G23, M14.

**Постановка проблеми.** Сучасна епоха розвитку людства і функціонування економіки відзначається визначальною роллю інновацій. Інноваційність полягає у безперервному пошуку новітніх способів організації індивідів у соціально-ефективні структури. Соціальна ефективність притаманна організаціям, підприємствам, що створюють блага для задоволення суспільних потреб. Окремо слід виділити структури

соціального підприємництва. У них особлива місія – соціальна, тому з фінансуванням їхньої діяльності зазвичай виникають проблеми. Отже, актуальним завданням із забезпечення розвитку соціального підприємництва є пошук інноваційних механізмів фінансового забезпечення. Одним із популярних сьогодні способів залучення фінансових ресурсів для реалізації соціальних проєктів є краудфандинг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Розроблення проблематики соціального підприємництва і краудфандингу як забезпечуючого чинника його розвитку здійснюється в працях таких науковців як І.П. Васильчук, М.О. Голуб, О.М. Діба, А.І. Іващенко, О.О. Козак, О.С. Марченко, А.О. Михайліченко, М.А. Михайлюк, І.В. Моргачов, Н.В. Назар, А.С. Несенюк, О.С. Пархоменко, Є.А. Поліщук, Д.В. Попович, Н.В. Савчин, Н.І. Ситник, О.С. Сосоліч, С.О. Тульчинська, І.О. Хорошилова, О.М. Шевченко, О.Г. Шпикуляк, О.В. Ярмош та інших. Дослідниками запропоновані загальні теоретично-методичні засади краудфандингу у механізмі реалізації завдань соціального підприємництва. Однак, варто зауважити, що проблематика соціального підприємництва і краудфандингу як забезпечуючого фактора є зовсім новою, тому потребує подальших теоретичних узагальнень для здійснення методичних удосконалень в системі знань про підприємницькі процеси та сфери їх проходження.

**Формулювання цілей дослідження.** Метою статті є обґрунтування доцільності популяризації краудфандингу як механізму розвитку соціального підприємництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні, попри низький рівень культури розвитку соціального підприємництва, потреба в такій діяльності величезна, адже держава вже давно не повною мірою виконує соціальні функції. «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 напроям буде залежати від якості та глибини соціалізованості, нового гуманізму підприємництва» [9, с. 63-65]. Сказане доводить важливість визначення дієвих механізмів розвитку соціального підприємництва, відповідно до потреб системи в економічних ресурсах і способах їх структурного перерозподілу. Окремі уваги потребують аспекти фінансового, інвестиційного забезпечення функціонування соціальних підприємств.

Функціонально соціальне підприємництво – форма організації соціальної діяльності на засадах і за критеріями класичного підприємництва, зокрема щодо ризикованості, а головне – інноваційності. Інноваційність – один з головних критеріїв соціального підприємництва, згідно з яким соціальні підприємства функціонують як організації, утворені у визначених законом формах. Соціальне підприємництво – це функція, здійснювана не лише соціальним, а й будь-яким іншим підприємством. Для соціального підприємства – це сфера безпосередньо господарювання, а для класичного – окремих, додатковий напрям.

Характеристики соціального підприємництва відповідають його місії – задоволення потреб суспільства на безприбуткових, волонтерських засадах. 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.

Пріоритет цього механізму склався об'єктивно, адже сучасний світ, соціальні, економічні відносини здійснюються на засадах всебічної інформатизації. «Позитивними результатами розвитку краудфандингу в Україні є те, що він має переважно соціальну спрямованість. Таким чином, це сприяє формуванню традицій інвестування, реалізації соціальних і економічних інновацій, появи альтернативного банківського фінансування» [11].

Практично краудфандинг дає можливість залучити до реалізації проекту соціальної дії значну кількість суб'єктів, які зацікавлені в його реалізації, бо відповідають власними вкладеними коштами. Вважаємо, що краудфандинг – це цифрова інформаційна платформа, на базі якої відбуваються транзакції залучення учасників до реалізації проектів, зокрема в соціальному підприємстві. У спрощеному розумінні – це колективне фінансування, форма спільної діяльності на засадах кооперації. Головним фактором успіху краудфандингового проекту є довіра учасників, тобто якість соціального капіталу (рис. 1).

ЗМІСТ ДЕФІНІЦІЇ	ПРИНЦИПИ
Народне фінансування	Взаємна довіра учасників
Спосіб залучення інвестицій в стартапи	Прозорість і відкритість
Інструмент благочинної діяльності	Масовість залучення необмеженої кількості учасників

Рисунок 1 – Теоретико-методичні характеристики засад краудфандингу

Джерело: визначено автором на основі методичних узагальнень

Краудфандингові проекти 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 проекти 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.

Серед актуальних визначень поняття краудфандингу та його функцій, ролей зазначимо окремі інтерпретації його сутності (табл. 1).

У цілому наука і практика господарювання акумулювала величезну сукупність визначень краудфандингу, які можна представити, долучивши до відзначених у табл. 1, зокрема: «краудфандинг дозволяє розвивати напрямки соціального інвестування, тобто такого в якому суб’єктами

інвестиційної діяльності виступають особи, що не є інституційними інвесторами» [13] (С.О. Тульчинська, О.С. Сосоліч, М.О. Голуб); «краудфандинг можна визначити як фінансування за допомогою суспільства у мережі Інтернет, використовуючи відповідну платформу» [20] (О.В. Ярмош, А.О. Михайліченко, О.С. Пархоменко); «краудфандинг означає колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об’єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей або організацій» (Д.В. Попович, Н.В. Назар, Н.В. Савчин) [11]; «краудфандинг – інноваційний інструмент, що дозволяє залучати через інтернет у великої кількості приватних інвесторів гроші для реалізації ідей і проектів цифрової економіки» [17] (О.М. Шевченко, О.О. Козак); «краудфандинг – це технологія соціального фінансування через Інтернет, технологія залучення соціальних інвестицій, що їх здійснюють особи, які не є інституційними інвесторами, такими як держава, бізнес, інвестиційні фонди, венчурний капітал, бізнес-янгели» [8].

Таблиця 1 Теоретико-методичні характеристики інтерпретацій і визначення сутності краудфандингу

Визначення (автор)	Інтерпретація сутності	Кваліфікація підходу
«краудфандинг як феномен добровільної колективної співпраці членів спільноти заради суспільно важливого проекту або такого, що має цінність в очах постачальника коштів» [3] (І.П. Васильчук)	як феномен постіндустріальної економіки, що функціонує на засадах вищого рівня соціальної відповідальності індивідів	Функціональний – як функція
«краудфандинг – форма альтернативного фінансування різноманітних проектів, яка дозволяє підприємцям, митцям та громадським активістам залучати кошти для реалізації своїх ідей від великої кількості людей, часто незнайомих» [10] (І.В. Моргачов, А.С.Несенюк)	з огляду на формальні ознаки і структуру відносин;	Організаційний – як формалізація структури відносин
«краудфандинг – це бізнес на основі інноваційних механізмів і технологій, що задовольняє масу потреб суспільства» [15] (І.О.Хорошилова)	як спосіб, залучення коштів на реалізацію проектів, зокрема як специфічний вид бізнесу;	Процесний – як діяльність
«краудфандинг – нова форма суспільних фінансів для забезпечення розвитку підприємництва, реалізації соціальних проектів, це високотехнологічний, інноваційний інструмент організації фінансування бізнесу» [7] (А.І Іващенко, Є.А. Поліщук, О.М. Дибя)	як інструмент зал процес учення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу	Структурний – як механізм
«краудфандинг – це модель найбільш демократичного фінансування нових чи вже існуючих проектів за рахунок добровільних внесків численних інвесторів (спонсорів чи брокерів), які отримують за це матеріальну чи нематеріальну винагороду» [12] (Н.І. Ситник)	як найбільш демократична форма побудови фінансових відносин	Функціональний з аспектами організаційного – як модель
Спільною у пропонованих визначеннях і підходах є розуміння сутності краудфандингу як системи відносин з приводу акумулювання фінансового ресурсу для реалізації різних значимих для суспільства проектів, включаючи соціальне підприємство; Узагальнене визначення краудфандингу – як механізму структуризації відносин соціально-економічної взаємодії, що організована для досягнення конкретної мети Краудфандинг – це система, механізм, організаційна структура, процес – залежно від практики застосування, а головне – універсальна модель взаємодії суб’єктів для «гуртового» вирішення проблем, а також інституційна платформа		

Джерело: узагальнено автором

Проблема становить науковий інтерес, а дослідження свідчать про прогрес наукового пошуку. Для більш системного розуміння наукового апарату

визначень краудфандингу, представимо базові визначення дефініцій, що містяться в довідковій літературі (табл. 2).

Таблиця 2 Краудфандинг – базові поняття і визначення дефініцій

Краудфандинг – це залучення до фінансування проекту великої кількості людей, зацікавлених у його реалізації. Таким проектом може бути книга, фільм, фестиваль, унікальна технологія або програма, інноваційний бізнес чи соціальна ініціатива тощо.
Краудфандинг (від англ. crowdfunding: crowd – «натопн», funding – «фінансування») – це спосіб колективного фінансування проектів: гроші на створення нового продукту надходять від зацікавлених людей за винагороду у вигляді безпосередньо пов'язаних з проектом товарів чи послуг
Проект – ідея, яку планується реалізувати на зібрані за допомогою краудфандингу кошти
Краудфандингова платформа – інтернет-ресурс, на якому реєструють проекти
Автор проекту – особа, яка представляє свою ідею на платформі
Винагороди – подарунки, які автор пропонує спонсорам за підтримку проекту. Винагороди можуть бути матеріальними або нематеріальними
Спонсор (від англ. – backer, «бекер») – людина, яка підтримала проект
Краудфандинг – це не інвестиції, також він не має стосунку до кредитів і не є благодійністю
Народне фінансування – одне з найефективніших маркетингових досліджень. Це «головування» спільноти гривнею, тобто найчесніше, найвідповідальніше голосування.
Народне фінансування – це можливість втілення в життя творчих і соціальних ініціатив, бізнес-ідей, технологічних розробок, ігор та інше

Джерело: узагальнено автором

Отже, інтерпретуючи визначення дефініції краудфандингу, відмітимо інноваційність цього способу залучення коштів для реалізації зокрема соціальних ініціатив, що можуть бути втілені в системі розвитку соціального підприємництва. Механізм краудфандингу забезпечує відкритість проектів, формування високого рівня довіри «вкладників» і відповідальність автора проекту, наприклад, соціального підприємця перед ними власне результатом. Автор проекту отримує цільові фінансові ресурси і обов'язково вирішуватиме проблему, на яку спрямований проект, що важливо в соціальному підприємстві зокрема. Суспільство, окремі індивіди, мають бути ментально готові до сприйняття самої ідеї краудфандингу, а це потребує високого рівня довіри, тобто відповідної якості соціального капіталу. На жаль, в Україні ситуація складається таким чином, що рівень взаємної довіри низький, тому краудфандингові соціальні проекти є поодиноким явищем. За твердженнями О. Логвиновської [6], координатора української краудфандингової платформи Спільнокошт: «... є дещо, що може надати краудфандинг окрім коштів. І це те, що вирізняє цю форму фінансування з поміж інших. Це – соціальний капітал, який отримує автор ще на етапі збору коштів» [6].

Цей аспект безпосередньо відносимо до креатури соціального підприємництва, що поєднує в собі фактор безприбуткового бізнесу в діяльності, спрямований на вирішення соціальних проблем, і високий рівень якості соціального капіталу, тобто взаємної довіри людей одне до одного. На нашу думку, механізм краудфандингу характеризує соціальне підприємництво як інноваційну діяльність. Особливістю краудфандингової діяльності як механізму розвитку соціального підприємництва 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 краудфандингу.

Виокремлюючи особливості розвитку соціального підприємництва на селі зауважимо, що практики краудфандингу у цій сфері майже відсутні. Відсутність традицій спільного інвестування у реалізацію креативних проектів і системна недовіра потенційних спроможних учасників до будь-яких форм співпраці, спричинена чинником соціального капіталу, відзначає труднощі системного характеру, безуспішність спроб налагодити співпрацю. Будь-які форми колективістської співпраці, пов'язані із залученням фінансових ресурсів, приречені на провал через низьку довіру селян, тобто обмежувачим чинником виступає соціальний капітал [18].

Краудфандингові моделі залучення фінансових ресурсів найбільш прийнятні для розвитку соціального підприємництва з огляду на його неприбутковий статус. Краудфандинг дозволяє успішно поєднати соціальну мотивацію участі та економічний інтерес причетності індивіда до реалізації соціального проекту. З економічної ж точки зору краудфандинг – це механізм фінансування, а з соціальної – особлива форма реалізації соціального капіталу. Краудфандинг успішно поєднує економічне і соціальне начало.

Інфраструктурну базу краудфандингу становлять спеціальні платформи, які за статусом можна вважати інвестиційними проектами, участь у яких може взяти кожен охочий. Такий тип проектів не забезпечує зазвичай доходу від вкладень – переважно лише соціальний ефект, відчуття причетності індивіда до вирішення соціально важливої проблеми. Це, на нашу думку, доводить доцільність застосування краудфандингу у забезпеченні розвитку соціального підприємництва.

Марченко О. [8] зазначає про інноваційну роль краудфандингу як механізму акумулювання фінансових ресурсів для реалізації соціальних та інших

проектів, у тому числі через структури соціального підприємництва, та виділяє:

– ознаки краудфандингу, які є відмінностями від традиційних класичних форм залучення фінансів на реалізацію проектів, 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) проекту (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 проектів (краудфандинг-пожертвування, краудфандинг-кредитування) [8].

**Висновки.** Краудфандинг є механізмом організації фінансування соціальних проектів, без залучення банків та інших фінансових установ, практично

втілюється як модель народного фінансування. Його ще називають «економікою натовпу», або «економікою юрби», тобто в цій моделі фінансування соціальної діяльності відбувається на засадах масового залучення великої кількості суб'єктів (людей) до фінансування проектів.

Краудфандинг – це механізм збору коштів від зацікавлених осіб для реалізації певної ідеї бізнесу, у тому числі соціального, що спрямований на розв'язання актуальної суспільної проблеми. В основі механізму краудфандингу принцип відкритості, мобільності інформації, а також її доступності, тому чинник довіри тут визначальний. Відповідно краудфандинг найбільш придатний спосіб збору коштів на реалізацію соціальних проектів, які можуть бути здійснені соціальними підприємствами, що класично безприбуткові.

Беручи до уваги критерії та особливості розвитку сільського сектору економіки, зазначимо, що краудфандинг, як механізм, має широкі можливості практичного використання в частині сприяння розвитку соціального підприємництва на селі, особливо в питаннях мобілізації фінансових ресурсів для реалізації проектів з облаштування соціально-побутової інфраструктури.

#### Література:

1. Артамонов В. Когда в Украине появится краудфандинг. URL: <http://forbes.ua/opinions/1334049-kogda-v-ukraineproyavitsya-kraudfanding> (дата звернення: 01.10.2019).
2. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей. Пер. с англ. М. Альпина Паблишер, 2012. 499 с.
3. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. С. 20-25.
4. Давидовська Г. І. Проблеми соціального підприємництва в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 106–109.
5. Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. Соціальне підприємництво. бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. Київ, 2017. 92 с.
6. Як зібрати до 300 тисяч доларів зі своєї спільноти? URL: <https://bigggidea.com/practices/sekreti-uspishnogo-kraudfandingu-vid-dzhejsona-besta/> (дата звернення: 01.10.2019).
7. Іващенко А. І., Поліщук Є. А., Дибба О. М. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 2. С. 34-39.
8. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2013. № 4(15). С. 26-35.
9. Михайлюк М. А. Інноваційний тип відтворення і соціальне підприємництво в Україні. URL: [g.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP\\_18\\_19.pdf;jsessionid=CE0F6B18CF56372375FA26B3EE347005?sequence=1](http://g.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP_18_19.pdf;jsessionid=CE0F6B18CF56372375FA26B3EE347005?sequence=1) (дата звернення: 01.10.2019).
10. Моргачов І. В., Несенюк А. С. Краудфандинг – сучасний механізм зміни суспільства. *VI Міжнародна науково-практична конференція «Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи»* (25-26 квітня 2019 р.). м. Северодонецьк. С. 55-56.
11. Попович Д. В., Назар Н. В., Савчин Н. В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 10(62). С. 873-876.
12. Ситник Н. І. Краудфандинг: нові можливості та тренди. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Випуск 31. С. 187-192.
13. Тульчинська С. О., Солосіч О. С., Голуб М. О. Особливості краудфандингу як різновиду інвестування. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Випуск 19. С. 132-140.
14. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
15. Хорошилова І. О. Краудфандинг як шлях залучення коштів. *Вісник НТУ «ХПИ»*. 2018. № 19(1295). С. 60-63.
16. Что такое краудфандинг? URL: [https://mg.od.ua/blog/kraudfanding-s-chem-edyat-i-kak-pravilno-gotovit?gclid=EAlaIqOBChMI5t7ZvePD5QIVicqyCh3nfg2jEAAyASAAEgJnh\\_D\\_BwE](https://mg.od.ua/blog/kraudfanding-s-chem-edyat-i-kak-pravilno-gotovit?gclid=EAlaIqOBChMI5t7ZvePD5QIVicqyCh3nfg2jEAAyASAAEgJnh_D_BwE) (дата звернення: 01.10.2019).
17. Шевченко О. М., Козак О. О. Розвиток краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3\\_2019/45.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2019/45.pdf) (дата звернення: 01.10.2019).
18. Шпикуляк О. Г. Динаміка становлення соціального капіталу на селі. *Економіка АПК*. 2006. № 6. С. 140-148.

19. Шпикуляк О. Г. Інституціональні основи формування соціального капіталу на селі. *Продуктивність агропромислового виробництва*. 2006. № 4. С. 139-151.
20. Ярмош О. В., Михайліченко А. О., Пархоменко О. С. Краудфандинг як альтернативний варіант фінансування стартапів в Україні. *Соціальна економіка*. 2017. Вип. 53(1). С. 140-144.

#### References:

1. Artamonov, V. When crowdfunding will appear in Ukraine. Retrieved from: <http://forbes.ua/opinions/1334049-kogda-v-ukrainepoyavitsya-kraudfanding> [in Russ.].
2. Bornshtein, D. (2012). Kak yzmenyt myr: Sotsyalnoe predprynimatelstvo y syla novikh ydei. Per. s anhl. M. Alpyna Pablysher. 499 p. [in Russ.].
3. Vasylichuk, I. P. (2013). Crowdfunding as a phenomenon of post-industrial economy. *Efektivna ekonomika*, 11, 20-25 [in Ukr.].
4. Davydovska, H. I. (2016). Problems of social entrepreneurship in Ukraine. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 7(1), 106–109 [in Ukr.].
5. Doluda, L., Nazaruk, V. & Kirsanova, Yu. (2017). Social entrepreneurship. *Biznes-model. Reiestratsiia. Opodatkuvannia*. Kyiv : Ukraina. 92 p. [in Ukr.].
6. How to raise up to \$ 300,000 from your community? Retrieved from <https://bigggidea.com/practices/sekrety-uspishnogo-kraudfandingu-vid-dzhejsona-besta/> [in Ukr.].
7. Ivashchenko, A. I., Polishchuk, Ye. A., Dyba, O. M. (2016). Prospects for the development of crowdfunding in Ukraine as a tool for raising funds for small and medium-sized enterprises. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 2, 34-39 [in Ukr.].
8. Marchenko, O. S. (2013). Crowdfunding: socio-economic content and types. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»*, 4 (15), 26-35 [in Ukr.].
9. Mykhailiuk, M. A. Innovative type of reproduction and social entrepreneurship in Ukraine Retrieved from [r.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP\\_18\\_19.pdf;jsessionid=CE0F6B18CF56372375FA26B3EE347005?sequence=1](http://r.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25471/SP_18_19.pdf;jsessionid=CE0F6B18CF56372375FA26B3EE347005?sequence=1) [in Ukr.].
10. Morhachov, I. V., Nesenjuk, A. S. (2019). Crowding is a modern mechanism for changing society. VI Mizhnarodna naukovopraktychna konferentsiia «Priorityty rozvytku finansovoi systemy: tradytsii, modeli, perspektyvy», 25 – 26 kvitnia 2019 roku. m. Sievierodonetsk. p. 55-56 [in Ukr.].
11. Popovych, D. V., Nazar, N. V., Savchyn, N. V. (2018). Crowdfunding as the newest way of financing in Ukraine. *Molodyi vchenyi*, 10 (62), 873-876 [in Ukr.].
12. Sytnyk, N. I. (2018). Crowdfunding: new opportunities and trends. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*, 31, 187-192 [in Ukr.].
13. Tulchynska, S. O., Solosich, O. S., Holub, M. O. (2017). Features of crowdfunding as a type of investment. *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, 19, 132-140 [in Ukr.].
14. Khau Dzh. Kraudsorsynh (2012). Kollektivnyi razum kak ynstrument razzvytyia byznesa / Dzheff Khau ; per. s anhl. M.: Alpyna Pablysher. 288 p. [in Russ.].
15. Khoroshylova, I. O. (2018). Crowdfunding as a way to raise funds. *Visnyk NTU «KhPI»*, 19 (1295), 60-63 [in Ukr.].
16. What is crowdfunding? Retrieved from [https://mg.od.ua/blog/kraudfanding-s-chem-edyat-i-kak-pravilno-gotovit?gclid=EAlaIqobChMI5t7zvePD5QIVicqyCh3nfg2jEAYASAAEgJnh\\_D\\_BwE](https://mg.od.ua/blog/kraudfanding-s-chem-edyat-i-kak-pravilno-gotovit?gclid=EAlaIqobChMI5t7zvePD5QIVicqyCh3nfg2jEAYASAAEgJnh_D_BwE) [in Russ.].
17. Shevchenko, O. M., Kozak, O. O. (2019). Development of crowdfunding in the conditions of digital transformation of the Ukrainian economy. *Efektivna ekonomika*. №3. Retrived from [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2019/45.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2019/45.pdf) [in Ukr.].
18. Shpykuliak, O. H. (2006). Dynamics of social capital formation in the countryside. *Ekonomika APK*, 6, 140-148 [in Ukr.].
19. Shpykuliak, O. H. (2006). Instytutsionalni osnovy formuvannia sotsialnoho kapitalu na seli. *Produktyvist ahropromysloвого vyrobnytstva*, 4, 139-151.
20. Yarmosh, O. V., Mikhailichenko, A. O., Parkhomenko, O.S. (2017). Crowdfunding as an alternative financing for startups in Ukraine. *Sotsialna ekonomika*, 53 (1), 140-144.



Ця робота ліцензована Creative Commons Attribution 4.0 International License