

# МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ INTERNATIONAL ENTERPRISE EXPERIENCE TO ATTRACT FINANCIAL RESOURCES

Стаття присвячена актуальним питанням залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання. Розглянуто проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Досліджено сучасні шляхи та міжнародний досвід залучення фінансових ресурсів. Визначено поняття та сутність краудфандингу для бізнесу та його види залежно від критерію винагороди. Дослідивши сутність краудфандингу, було виокремлено ключові переваги. Проаналізовано сучасний стан ринку краудфандингу в Україні та у світі загалом. Виділено основні лідируючі краудфандингові платформи та проведено порівняльну оцінку обсягу залучення фінансових ресурсів на ринках. Проаналізовано стан ринку капіталу краудфандингу в Україні та окреслено основні проблеми розвитку цього виду фінансування. Запропоновано заходи щодо подолання наявних проблем із метою розвитку сектору малого та середнього бізнесу за рахунок підвищення рівня фінансування стартапів.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, фінансування, краудфандинг, краудфандингові платформи, залучення коштів, малий та середній бізнес.

Стаття посвящена актуальним вопросам привлечения финансовых ресурсов субъектами хозяйствования. Рассмотрены проблемы развития малого и среднего бизнеса в Украине. Исследованы современные пути и международный опыт привлечения финансовых ресурсов. Определено понятие и сущность краудфандинга для бизнеса и его виды в зависимости от критерия вознаграждения. Исследовав сущность краудфандинга, выделены его ключевые преимущества. Проанализировано современное состояние рынка краудфандинга в Украине и в мире в целом. Выделены основные лидирующие краудфандинговые платформы и проведена сравнительная оценка объема привлечения финансовых ресурсов на рынках. Проанализировано состояние рынка капитала краудфандинга в Украине и обозначены основные проблемы развития этого вида финансирования. Предложены меры по преодолению существующих проблем с целью развития сектора малого и среднего бизнеса за счет повышения уровня финансирования стартапов.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, финансирование, краудфандинг, краудфандинговые платформы, привлечение средств, малый и средний бизнес.

УДК 658.155.2

**Ягольницький О.А.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту  
Харківський національний університет будівництва та архітектури

**Сулій В.А.**

студент  
Харківський національний університет будівництва та архітектури

*The article deals with the international experience of managing financial resources of enterprises, that is, the process of their involvement. The problems of small and medium business development in Ukraine are defined. The article is attributed to the actual nutrition of the financial resources received by the subject of the business entities. The article is devoted to the actual issues of attracting financial resources by business entities. Crowdfunding is seen as a new way of financing, aimed at business development and business projects implementation. The relevance of the concept of crowdfunding as an innovative tool and the prospects for its further development are revealed. For a better understanding of the term, his interpretation was considered and attention was paid to the historical origin of this category. The article analyzes the state, problems and prospects of the development of domestic crowdfunding and participation of Ukrainians in world wide-spreading platforms. It is established that the traditions of crowdfunding are quite new for Ukraine. The study identified the nature of crowdfunding and its impact on project funding. The main significance of crowdfunding for business and its types depending on the award criterion is determined. After exploring the essence of crowdfunding, key benefits were identified. The current state of the market of crowdfunding in Ukraine and in the whole world is analyzed. The main leading crowdfunding platforms were selected and their comparative estimation of the volume of attraction of financial resources in the markets was made. The most successful Ukrainian start-ups, which received financing at the expense of domestic and foreign crowdfunding platforms, were analyzed. It has been found that Ukrainian projects are predominantly social in nature, while technological ones are more valued abroad novelties and goods. The state of the capital market of capitalization in Ukraine is analyzed and the main problems of development of this type of financing are outlined. Proposed measures to eliminate existing problems for the development of the small and medium business sector by increasing the level of financing for start-ups.*

**Key words:** financial resources, financing, crowdfunding, crowdfunding platforms, raising funds, small and medium businesses.

**Постановка проблеми.** У наш час соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання загалом залежить від можливостей залучення та ефективного використання фінансових ресурсів. Підприємства в Україні діють в умовах обмежених фінансових ресурсів. Внаслідок цього почали набувати попиту нові форми фінансування, які базуються на громадській участі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності краудфандингу та залучення фінансових ресурсів підприємств присвячені праці таких учених, як Д. Попович [1], О. Васильєв [4], О. Марченко [5], В. Швальц [7], О. Філімоненков [14], Г. Азаренкова [6], В. Зянько [15].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз альтернативних шляхів залучення фінансо-

вих ресурсів суб'єктами господарювання за допомогою краудфандингу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасному світі розвиток суб'єктів економічної діяльності залежить від багатьох чинників, де важливе місце займає залучення фінансових ресурсів для розвитку інноваційних сфер економіки. Внаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Потенційними інвесторами можуть бути громадяни, проте через складну економічну ситуацію, брак коштів та ризикованість вони поки що утримуються від інвестування.

У наш час соціально-економічний розвиток загалом залежить від можливостей залучення та ефективного використання фінансових ресурсів.

Стрімкий розвиток мережі Інтернет дав поштовх появі та подальшому функціонуванню не лише нових форм підприємництва (стартапи, мережевий маркетинг та ін.), а й різноманітних форм електронного фанчайзингу. Франчайзинг – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в межах якої одна сторона, що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні користуватися цією системою на певних умовах.

Інноваційні форми фінансування проектів починають створювати істотну конкуренцію традиційним формам залучення фінансових коштів, таким як банківські кредити, державні позики чи емісія цінних паперів [1, с. 63].

Крім того, завдяки глобалізації та розвитку інформаційних технологій виникли соціальні мережі та нові форми суспільних фінансів, що базуються не на державних гарантіях чи статутному капіталі, а на громадській участі. У різних видах спільнот з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів, а самофінансування [2].

Малі та середні підприємства є основними рушійними силами розвитку економіки багатьох провідних країн, а їхній розвиток в Україні є стратегічною метою для забезпечення стійкого економічного зростання. В умовах недофінансування сектору підприємництва, обмежених можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів необхідний пошук інноваційних джерел залучення коштів, зокрема краудфандинг.

Через слабкий розвиток українського фондового ринку не вдається повноцінно використовувати його можливості та інструменти. Також для

більшій частини населення процес інвестування коштів є доволі складним, незрозумілим і через нестабільну економічну ситуацію не викликає довіри [3, с. 253].

Отже, необхідно створити новий простий механізм взаємодії між компанією, яка потребує інвестицій для реалізації бізнес-ідеї, та інвестором, який готовий здійснити пожертви або вкласти кошти. Такий механізм отримав назву «краудфандинг», що дослівно перекладається як «публічне інвестування».

Краудфандинг – це механізм залучення фінансування від широких мас з метою реалізації проекту [4, с. 37].

Краудфандинг не є новим явищем у світовій економіці. Окремі дослідники вважають, що його становлення розпочалося з 1949 р., коли комедійний актор М. Берле провів перший телемарафон на підтримку Фонду досліджень раку імені Д. Раніона для збору соціальних пожертв. Тоді за 16 годин було зібрано понад 100 тис. дол. Проте глобальним феноменом краудфандинг став лише після кризи 2008-2009 рр. [5, с. 27].

Краудфандинг – залучення коштів на реалізацію проекту від багатьох фізичних осіб. У перекладі з англійської (crowd – натовп, funding – фінансування) це поняття означає «народне фінансування» [6]. Є різні форми краудфандингу, які наведено в табл. 1 [7; 8]:

Отже, після дослідження краудфандингу можна виділити такі переваги: краудфандинг дає змогу залучити гроші не одного, а відразу багатьох інвесторів. Для стартапів це можливість почати діяльність практично без попередніх вкладень, прорекламувати свої послуги й оцінити попит на них на ринку.

Слід мати на увазі, що починати організацію бізнесу за допомогою краудфандингу варто з особливою обережністю: якщо реалізувати проект не вдається, то можна втратити репутацію і попрощатися з можливістю надалі відкрити бізнес.

Таблиця 1

### Види краудфандингу

| № | Види краудфандингу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | вкладення мінімальної суми (наприклад, 10 гривень або 1 долар) для підтримки проекту. Ця транзакція, як правило є «пожертвуванням»;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 2 | вкладення суми вартості товару – передбачається, що в тому разі, якщо автор набере потрібну суму для виробництва продукції, донор отримає цей товар відразу після виробництва. Відмінною особливістю цього виду інвестиції є те, що донор «платить» за ще невироблений товар і не може заздалегідь знати, коли товар буде готовий. Автори проекту розуміють, що покупець робить не замовлення, а попереднє замовлення довжиною, можливо, навіть у кілька років, тому на товар дається знижка. Тобто після того, як буде налагоджено виробництво, товар буде коштувати, наприклад, 100\$, а крауд-інвестор отримає його за 80\$; |
| 3 | вкладення вище вартості товару. У цьому разі може бути дві ситуації: вкладення суми вартості товару + пожертвування; вкладення суми вартості товару + вартість за додаткові послуги/можливості/товари. Наприклад, у винагороду за фінансування в розмірі 1000\$ донор особисто пообідає з автором проекту;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 4 | контракт, за яким краудфандинг-інвесторам виплачуються роялті-дивіденди (наприклад, один раз на рік протягом десяти років з моменту виходу фільму/книги/гри тощо);                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 5 | донори, інвестуючи кошти в проекти, стають власниками створеного бізнесу або отримують паї;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 6 | пряме кредитування (зазвичай мікрокредитування), кредитори є фізичними особами, які хочуть, щоб проект був запущений, а їхні гроші були повернуті.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

Першим відомим прикладом краудфандингу вважається акція для британської рок-групи Marillion. У 1997 році їхні шанувальники зібрали \$60 000 для того, щоб музиканти провели турне по містах США. Пізніше набув популярності збір добровільних пожертвувань через мережу Інтернет для знімання фільмів і розвиток кіноіндустрії. Все це привело до того, що вже через кілька років в мережі з'явилися десятки платформ, які і тепер допомагають організовано збирати кошти в обмін на невелику комісію.

Краудфандинг в Україні розвивається також. Є декілька платформ, на яких можна розмістити свої проекти й отримати фінансування. У табл. 2 розглянуто найбільш відомі краудфандингові платформи у світі та Україні.

Нині є кілька найбільш популярних платформ (табл. 2), де можна представити свій проект і отримати фінансування ідеї. Kickstarter – це найвідоміша і одна з перших у світі краудфандингових платформ, заснована в 2009 році. Вона працює за таким принципом: власнику проекту потрібно зареєструватися, розмістити опис ідеї і мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати. Якщо повністю зазначену суму не вдалося зібрати за певний період, то гроші повертаються власникам.

Сам Kickstarter забирає 5% від залучених коштів. Крім того, на платформі встановлені географічні обмеження – додати проект на платформу можуть жителі США, Великобританії, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Нідерландів, Німеччини, Данії, Ірландії, Швеції, Норвегії. Якщо є охочі з інших країн, то їм доведеться скористатися послугами посередників.

Основні теми проектів: інноваційні продукти, кіно, музика, мистецтво, ігри, гаджети [1].

Kickstarter допомагає художникам, музикантам, режисерам, дизайнерам та іншим творчим особистостям втілити свої ідеї в життя. З моменту свого запуску в 2009 році компанія допомогла 15 мільйонам чоловік зібрати 4 мільярди доларів на успішне фінансування понад 143 000 проектів.

Незважаючи на те, що Kickstarter впевнено утримує першість серед краудфандингових платформ, у Indiegogo є низка переваг, які ставлять його на друге місце нашого рейтингу. Indiegogo надає авторам проектів систему гнучкого фінансування, яка дозволяє зберегти зібрані кошти, навіть якщо ви не змогли досягти своєї мети.

Уже сьогодні Indiegogo допоміг підприємцям зібрати понад 1 мільярд доларів для понад 650 000 проектів. Крім того, автори можуть створювати акційні пропозиції, продавати цінні папери, розділяти доходи з великими інвесторами і навіть продавати криптовалюту. Умови використання: Indiegogo стягує 5% від зібраних коштів. Комісія фіксована для всіх проектів, незалежно від суми отриманих грошей або тематики стартапу [10]. З вище зазначеного можна сказати, що найшвидшими темпами краудфандинг розвивається саме в США. Адже такі платформи, як Kickstarter та Indiegogo, почали свій розвиток саме там.

В Україні функціонують національні та відкриті платформи, окрім Української біржі благодійності, яка є нішевою. Щодо обсягів, то вони поки що залишаються незначними порівняно з тенденціями розвинутих країн [13].

Найбільш гучні проекти запускалися на платформах Kickstarter та Indiegogo, серед них:

- розумний водонепроникний годинник Pebble Time – зібрано понад \$20,3 млн;
- сумка-холодильник Coolest Cooler – \$13,3 млн;
- настільна гра Kingdom Death: Monster 1.5 – \$12,3 млн;
- сучасний вулик Flow Hive – \$12,2 млн;
- ігрова консоль Ouya – \$8,6 млн;
- сумка-наплічник для фотографів The Everyday – \$6,6 млн. [11].

Українські проекти неодноразово фінансувалися та популяризувалися за допомогою краудфандингу як на національних, так і на міжнародних платформах. Прикладами досить успішних кампаній є:

Таблиця 2

Відомі краудфандингові платформи

| Платформа      | Рік створення | Зібрано коштів за час роботи платформи | Комісія платформи                                                             | Кількість проектів на платформі | Кількість успішно завершених кампаній |
|----------------|---------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|
| Kickstarter    | 2009          | 4,2 млрд \$                            | 5% від залучених коштів                                                       | 200000                          | 163199                                |
| Indiegogo      | 2008          | 1 млрд \$                              | 5% від зібраних коштів, комісія береться тільки якщо проект успішно завершено | Понад 700000                    | 650 000                               |
| «Спільно-кошт» | 2012          | 19,7 млн грн                           | 10% від зібраних коштів                                                       | 389                             | 271                                   |
| Na-Starte      | 2014          | 12,1 млн грн                           | 8% від зібраних коштів, комісія береться тільки якщо проект успішно завершено | 159                             | понад 50                              |
| RazomGo        | 2018          | 221 562 грн                            | 8%, якщо суму зібрано стовідсотково                                           | 9                               | 3                                     |

Розроблено на основі [10; 12]



– кулон Senstone, що перетворює усне мовлення на друкований текст із точністю до 97% та розпізнає 12 мов (зібрано понад \$400 тис.);

– розумний настільний годинник LaMetric (зібрано \$369 тис.);

– фотокамера з переробленого картону Jollylook, що об'єднує розкладний форм-фактор, дизайн у стилі ретро і принцип миттєвого друку, при цьому не маючи жодної електронної деталі (було зібрано \$375 тис, що в 10 разів перевищило необхідний мінімум);

– дерев'яний 3D-конструктор Ugears, було зібрано понад \$300 тис.);

– смарт-пристрій Petcube, за допомогою якого господарі можуть бачити своїх домашніх улюбленців та спілкуватися з ними, перебуваючи на відстані, цей проект було визнано найперспективнішим українським стартапом у 2013 році (було зібрано \$251 тис.) [11].

Проте є бар'єри використання краудфандингу в Україні:

– проблеми, пов'язані з відсутністю законодавчого забезпечення;

– невирішене питання з оподаткування;

– недостатність засобів захисту інтелектуальної власності;

– шахрайство;

– несумлінність позичальників у дотриманні умов фінансування;

– відсутність державного регулювання;

– нерівномірний доступ до Інтернету на території України;

– низький дохід громадян;

– низький рівень знань в сфері краудфандингу, тому і виникає недовіра до цього способу фінансування.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, краудфандинг є високотехнологічним і досить зручним інструментом для фінансування малих та середніх підприємств на ринку капіталу. Він має низку переваг, являє собою цікаву та перспективну технологію фінансування та інвестування.

Популяризація краудфандингу потребує подолання бар'єрів шляхом: упровадження законодавства стосовно використання такого способу залучення коштів; підвищення інформаційної обізнаності громадян стосовно цих платформ; введення адміністративної відповідальності у вигляді санкцій і штрафів за шахрайство з коштами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попович Д.В., Савчин Н.В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. №10. С. 873-875.

2. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. №1. С. 172-182.

3. Діамандіс П., Переможець: як досягти колосального успіху і вплинути на світ. Київ: 2016. 253 с.

4. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 18. С. 36-40.

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

6. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. *Фінанси підприємств*. Київ, 2012. 299 с.

7. Швальц В. П'ять нематеріальних переваг краудфандингу. URL: <http://crowdsourcing.ru/article/five-non-monetary-benefits-crowdfunding> (дата звернення: 03.05.2019).

8. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. № 3. С. 103-105.

9. Офіційний сайт Na-starte: веб-сайт. URL: <http://na-starte.com/> (дата звернення: 03.05.2019).

10. IT Блог: веб-сайт. URL: <http://geek-nose.com> (дата звернення: 03.05.2019).

11. Освітній проєкт: веб-сайт. URL: <https://naurok.com.ua/> (дата звернення: 04.05.2019).

12. Економічні новини України та світу: веб-сайт. URL: <https://mind.ua/> (дата звернення: 04.05.2019).

13. Єлісєєва Л.В. Експонентний розвиток краудфандингу як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 3-7.

14. Філімоненков О.С. *Фінанси підприємств*. Київ: Кондор, 2010. 400 с.

15. Зянько В.В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М. *Фінанси підприємств*. Вінниця ВНТУ, 2016. 126 с.

#### REFERENCES:

1. Popovich D.V. (2018) Kraudfandyng jak novitnij sposib finansuvannja v Ukraini [Kraudfandng as the newest financing method in Ukraine]. *Young scientist*, no. 10, pp. 873-875.

2. Petrushenko Y.M., Dudkin O.V. (2014) Kraudfandyng yak innovatsynnyy instrument finansuvannja proektiv sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku [Kraudfunding as an innovative tool for funding social and economic development projects]. *Marketing and Innovation Management*. no. 1, pp. 172-182.

3. Diamandis P. (2016) *Peremozhets' : yak dosyahty kolosal'noho uspihu i vplynuty na svit* [Winner: How to achieve enormous success and influence the world]. Kiev. (in Ukrainian).

4. Vasiliev O.V., Matyushenko S.C. (2016) Kraudfandyng – suchasnyy instrument finansuvannja rozvytku intelektual'noho kapitalu [Kraudfandng – a modern tool for financing intellectual capital development]. *Investments: practice and experience*, no. 18, pp. 36-40.

5. Marchenko O.S. (2013) Kraudfandyng: sotsial'no-ekonomichnyy zmist ta vydy [Kraudfandngs: socio-economic content and species]. *Bulletin of the National University "Legal Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise"*, no. 4, pp. 26-35.

6. Azarenkova G.M., Zhuravel T.M., Mikhailenko R.M. (2012) *Finansy pidpryyemstv* [Business Finance]. Kyiv. (in Ukrainian).

7. Schwalz V. (2016) P'yat' nematerial'nykh perevah kraudfandynhu [Five non-material advantages of crowdfunding]. Available at: <http://crowdsourcing.ru/article/five-non-monetary-benefits-crowdfunding> (accessed 3 May 2019).

8. Ogorodnik V.O. (2014) Kraudfandyngh jak innovacijnyj instrument modernizaciji nacional'noji finansovo-investycijnoji systemy [Kraudfunding as an innovative tool for modernizing the national financial and investment system]. *Scientific herald of Uzhgorod University*, no. 3, pp. 103-105.

9. Oficijnyj sajт Na-starte [The official site of the Na-starte]. Available at: <http://na-starte.com/> (accessed 4 May 2019).

10. IT Blogh: veb-sajt [IT Blogh: Webster]. Available at: <http://geek-nose.com> (accessed 3 May 2019).

11. Osvitnij proekt: veb-sajt [Educational project: website]. Available at: <https://naurok.com.ua/> (accessed 4 May 2019).

12. Ekonomichni novyny Ukrajinu ta svitu: veb-sajt [Economic news of Ukraine and the world: website]. Available at: <https://mind.ua/publications/20192799> (accessed 4 May 2019).

13. Elisyeveva L.V. (2017) Eksponentnyj rozvytok kraudfandynghu jak instrument aktyvizaciji innovacijnoji dijalnosti [Exponential development of crowdfunding as an instrument of activating innovation activity]. *Economics and Society*, no. 8, pp. 3-7.

14. Filimonenkov O.S. (2010) Finansy pidpryjemstv [Business Finance]. Kyiv. (in Ukrainian).

15. Zyanko V.V., Furik V.G., (2016) Finansy pidpryjemstv [Business Finance]. Vinnytsia (in Ukrainian).

**Yagolnitskiy Olexandr**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
of the Department of Finance and Credit  
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

**Sulii Viktoriia**

Student of the Department of Finance and Credit  
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

## INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES

**The purpose of the article.** Enterprises, being the main economic entities, constitute the main link of the market economy and play an important role in the socio-economic development of the country. Their successful operation is a matter of urgency modern economy. For production, income and the enterprise's profit requires resources: material, labor, financial. Ensuring the right balance of assets avoids "Stagnation" of resources in materials, finished products or fixed assets.

Financial resources are necessary for organizations to implement their numerous production and non-production functions: regular acquisition of inventories, wages employees of the company, settlements with the state and other enterprises, the creation of various funds. Availability of necessary financial resources, as well as their efficient use, cause a good financial situation organizations determine its financial stability, liquidity and solvency. Therefore, to improve work efficiency enterprises, its most important is to increase their own financial resources and their effective use.

**Methodology.** The survey is based on on the data of the world and Ukrainian market, with regards to attracting financial resources.

**Results.** In our time, the social-lies in the ability to attract and effective use of financial resources. The rapid development of the Internet has given impetus to the emergence and further functioning of not only new forms entrepreneurship (startups, network marketing etc.), but also various forms of electronic fundraising. Innovative forms of project financing are beginning to create significant competition traditional forms of attracting funds, such as bank loans, government loans or issue of securities. Characteristics of Crowdfunding as innovative economic fundraising scheme, reviewing the steps to raise funds with this schemes, studies of growth of the volume of the world market crowdfunding in dynamics. Taking into account the constant the development of crowdfunding, the emergence of new goals and forms financing, attempts to complete the definition This concept is premature today. In the most general form, crowdfunding can be defined as a collective collaboration of people who are currently voluntarily combine their financial or other resources together (mainly through Internet technologies) to support the efforts of others or organizations. Thanks to innovative features Crowdfunding has every reason to be in the near future the future full-fledged player in the market of financial resources, pushing for competition banks and other financial intermediaries. The analysis carried out shows that the most effective methods of financing modern innovations connected with the very environment of their functioning – the modern information space, represented by the Internet and social networks. By Crowdfunding is increasingly funding innovative development projects information technology, so-called startups.

**Practical implications.** The study examined the innovative features of the scheme, making it an effective way to finance current projects. A hypothesis that the most effective methods of the modern innovations associated with the environment they function – modern information and communication space, represented by the Internet and social networks. The activity of the most popular crowdfunding services are investigated. The prospects of crowdfunding financing in Ukraine are considered.

**Value/originality.** In our work, we made a detailed overview of the types of crowdfunding, analyzes the global market of crowdfunding and largest companies of this industry. Also it describes the ukrainian market of crowdfunding and problems of its functioning. The conclusion is that in today's global economy crowdfunding has become quite an effective investment tool. It is simple and effective for both companies and for potential insvestors from among ordinary citizens. Most crowdfunding projects in developed countries finance innovative projects. The domestic market of crowdfunding is only at infancy and lags far behind foreign counterparts. The development of crowdfunding infrastructure in Ukraine is imperative for business of different sizes and implementation in production innovation.