

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.64:330.1

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.15>**Астахова Н.І.**кандидат економічних наук, старший викладач,
Одеський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7790-9042>**Іюрга С.М.**викладач,
Одеський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1129-1336>**Гамзаєв Е.М.**студент,
Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ: КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ

У статті поглиблені та розширені теоретичні аспекти джерел фінансування суб'єктів господарювання в сучасних умовах, такі як крауд-технології. Однією з важливих проблем ефективного функціонування суб'єктів господарювання незалежно від форм власності є фінансове забезпечення їх розвитку. Розглянуто джерела фінансування підприємств, подано характеристику власних та позикових джерел у забезпеченні ефективної діяльності підприємства. З огляду на складнощі банківського кредитування особливого значення набувають альтернативні джерела фінансування суб'єктів господарювання. Визначено, що одним з альтернативних джерел фінансування на фінансовому ринку є крауд-технології. Розкрито поняття краудфандингу, проведено аналіз сутності та значення краудфандингу як способу задоволення бізнесу фінансовими ресурсами. Визначено основні принципи його застосування. Встановлено, що для ідентифікації та ефективного управління джерелами фінансування суб'єктів господарювання важливо опанувати різницю між краудфайдингом, краудлендингом та краудінвестингом. Наведено перелік основних переваг та недоліків використання крауд-технологій щодо фінансування суб'єктів господарювання. Наведено статистику краудфайдингу у світі.

Ключові слова: джерела фінансування, фінансові ресурси, крауд-технології, краудфайдинг, краудлендинг, краудінвестинг, крауд-платформи.

Постановка проблеми. Останнім часом суспільство переживає епоху потрясінь як політичного, так і економічного характеру. Економічні кризи, пандемія боляче вдарили по підприємництву: від маленьких ФОПів до великих підприємств. Саме в цей час набуває значення вибір оптимальних джерел фінансування для суб'єктів господарювання. Скорочення обсягів кредитування фінансовими інститутами, високі відсоткові ставки за кредитами змушують підприємства шукати альтернативні джерела фінансування, тим паче, що попит на інвестиційні ресурси зростає. В епоху діджиталізації великими темпами розвиваються фінансові технології. Вибухове зростання Інтернету та соціальних мереж значно розширило можливості для збільшення можливостей залучення та інвестування коштів у підприємницьку діяльність. Альтернативними джерелами фінансування суб'єктів господарювання є крауд-технології, які стали альтернативою класичним фінансовим послугам. Крауд-технології стають із кожним роком більш популярними у всьому світі, з'являються нові сегменти, вони переходять з альтернативних джерел фінансування до основного.

Проте в Україні, де отримання класичного кредиту у банку є дуже складним та недешевим, а швидке кре-

дитування банків передбачає високі відсотки, крауд-технології розвиваються повільно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям написання статті стали роботи зарубіжних та вітчизняних науковців і фахівців, які досліджували понятійний апарат та аналітичну складову частину з крауд-технологій. Варто виокремити дослідження таких учених, як П. Діамандіс [6], А.В. Василенко, С.В. Волосович [5], Т.В. Голубовська [4], Л.В. Єлісеєва [7], О.М. Охрименко [13], Л.А. Свістун [2], Л.М. Швець [8].

Мега статті полягає у визначенні сутності, переваг та недоліків, специфіки крауд-технологій як альтернативних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання, аналізі розвитку крауд-технологій на фінансовому ринку за останні роки у світі загалом та в Україні зокрема. Ринок крауд-технологій зазнає кожного року значних змін, які неможливо ігнорувати.

Виклад основного матеріалу. В умовах нестабільної ситуації в економіці держави суб'єкти господарювання змушені шукати альтернативні джерела фінансування для здійснення своєї діяльності. У цьому полягає актуальність вибраної теми.

На будь-якому етапі розвитку підприємства незалежно від форми власності та розмірів бізнесу однією з головних проблем є залучення інвестиційних ресурсів. Особливо актуальним є вибір шляхів фінансування підприємства в умовах кризи, коли ефективність його діяльності суттєво знижується. Пошук шляхів залучення ресурсів для фінансування його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності є, напевно, найбільш актуальною проблемою сучасного українського підприємства.

Під фінансуванням підприємства розуміють сукупність форм і методів, принципів та умов фінансового забезпечення простого й розширеного відтворення.

А.М. Подерьогін пропонує класифікувати джерела формування фінансових ресурсів підприємства за такими напрямками:

- 1) фінансові ресурси, які формуються під час створення підприємств;
- 2) ресурси, що формуються зі власних і притриманих до них коштів;
- 3) кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку;
- 4) фінансові ресурси, що надходять у процесі розподілу грошових надходжень [1, с. 363].

Джерела фінансування підприємства діляться на внутрішні (власний капітал) і зовнішні (позиковий та залучений капітал). Внутрішнє фінансування передбачає використання власних коштів (чистого прибутку та амортизаційних відрахувань), зовнішні джерела передбачають запозичення у інших юридичних та фізичних осіб, а саме залучені (емісія акцій, додаткові внески до статутного фонду) та позикові кошти (випуск облігацій, різні види кредитування).

В епоху нестабільності фінансових ринків отримали свій розвиток альтернативні джерела фінансування суб'єктів господарювання, такі як лізинг, факторинг, венчурне фінансування, крауд-технології, грантове фінансування.

Під час вибору оптимальної стратегії фінансування необхідно вибирати відповідні джерела, обсяги грошових потоків, періоди надходження та терміни повернення. Все це має забезпечувати фінансування підприємства в повному обсязі та ефективність використання капіталу для можливості виконання взятих на себе зобов'язань.

Під час оцінювання вартості джерел фінансування присутні недоліки, які не дають змоги прийняти найкраще рішення навіть щодо вибору оптимального методу. Найбільш поширеними з них є:

- плата за користування позичковими коштами, яка може бути значною за рахунок додаткових витрат (наприклад, страхування кредитів);
- за довгострокового фінансування інфляційні процеси можуть вплинути на вартість залучених коштів.

Л.А. Свистун, розглядаючи підходи до фінансового забезпечення діяльності малих підприємств, визначив переваги та недоліки форм фінансування малих підприємств [2]. У роботі наведені форми фінансування, такі як самофінансування, державне фінансування, банківське кредитування, лізинг, факторинг, венчурне фінансування, краудфайдинг та грантове фінансування.

Проаналізувавши наведені в роботі [2] переваги та недоліки форм фінансування підприємств, вважаємо, що найбільш привабливим постає краудфайдинг.

З огляду на складнощі, такі як високі відсоткові ставки у фінансових установах (15–18%), велика сума першого внеску за лізинг, збирання дуже великої кількості супроводжуючих документів для отримання коштів за новою державною програмою для бізнесу «Доступні кредити 5–7–9%» [3], відсутність можливості взяти кредит внутрішньо переміщеними особами, складний доступ до державних програм підтримки бізнесу, складність доступу до інформації про фонди підтримки бізнесу, краудфайдинг має переваги, такі як легкість отримання та безоплатне фінансування [2].

Крауд-фінансування, краудфайдинг – це одна з форм краудсорсингу, механізм залучення й розподілу фінансових ресурсів через інтернет-платформи. Метою краудсорсингу є залучення великої кількості учасників і розподіл благ між ними після реалізації проекту. В основу явища краудсорсингу покладено застосування так званої крауд-технології в діяльності суб'єктів господарювання.

Зазначимо, що крауд-технологія – це взаємодія підприємства з широким колом осіб (що на англійській мові визначається як “crowd”) за допомогою інтернет-технологій задля використання ресурсів широкого загалу для вирішення специфічних завдань підприємств або організацій [4].

Фахівці сутність краудфайдингу розуміють як фінансування проектів чи бізнесу за рахунок залучених грошових вкладів від великої кількості людей, що відбувається за рахунок інтернет-ресурсів.

Деякі трактування фахівцями поняття «краудфайдинг» представимо у табл. 1.

Виходячи з визначень, наведених у табл. 1, та визначень інших науковців, вважаємо, що краудфайдинг є механізмом залучення та розподілу фінансових ресурсів через інтернет-платформу. Його метою є залучення якомога більшого кола учасників та розподіл благ поміж ними після реалізації проекту.

Від початку існування краудфайдинг служив потребам невеликих компаній і людей, які б хотіли спробувати щастя в бізнесі, але світ змінюється, отже, сьогодні краудфайдинг набирає обертів у світі.

Сьогодні великі корпорації використовують «натовп» для тестування нових бізнес-ідей та отримання відгуків про нові потенційні продукти.

Краудфайдинг – це інноваційний інструмент на ринку фінансових послуг для соціальних проектів, бізнес-ідей, розвитку будь-якого бізнесу (вже наявного) шляхом акумулювання фінансових ресурсів від значної кількості учасників за певну нематеріальну, моральну чи фінансову винагороду. Незважаючи на те, що ці послуги є новими на фінансовому ринку, вони набули великих масштабів.

Краудфайдинг має ключові переваги та цілі, такі як демократизація процесів підтримки соціальних проектів, культури, мистецтва, підтримка інноваційних рішень, створення прозорого та ефективного механізму для громадського фінансування, перетворення на альтернативний спосіб залучення кредитів та інвестицій.

Крауд-фінансування має багато видів і напрямів, однак щодо фінансування суб'єктів господарювання в Україні цікавими є краудлендинг і краудінвестинг.

Таблиця 1 – Визначення терміна «краудфайдинг» різними авторами

Автор	Визначення терміна «краудфайдинг»
С.В. Волосович, А.В. Василенко [5, с. 13–19]	Краудфайдинг варто розглядати як інструмент фінансування проєктів шляхом відкритого заклику на основі матеріальної чи моральної зацікавленості потенційних спонсорів.
П. Діамандіс, С. Котлер [6, с. 144–146]	Краудфайдинг слід розуміти як співпрацю, кооперацію людей, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проєкту, ідеї або організації. Така допомога не завжди є односторонньою та має альтруїстичний характер.
Л.В. Єлісеєва [7]	Краудфайдинг – це залучення коштів на реалізацію проєкту від багатьох фізичних осіб.
Л.М. Швець [8, с. 244]	Краудфайдинг – це колективна співпраця людей («донорів»), які добровільно об'єднують свої фінансові кошти через мережу Інтернет для підтримки інших людей або організацій («реципієнтів»). Збір коштів може мати різні цілі, такі як допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення, отримання прибутку від спільних інвестицій.

Джерело: складено авторами

Краудлендинг – це різновид краудфайдингу, за якого вкладники як винагороду отримують відсоток від вкладеної суми протягом певного часу, а сам вклад повертається до них після закінчення встановленого терміну.

Краудлендинг – це вже інвестування-кредитування. За допомогою фінансового майданчику вкладник кредитує суб'єкта господарювання. За такого інвестування прибуток може доходити до 30% річних.

Сьогодні існує такі три види краудлендингу:

- P2P-кредитування (“peer to peer” – «рівний рівному») – фізична особа кредитує фізичну особу;
- P2B-кредитування (“peer to business”) – фізична особа кредитує суб'єкта господарювання (юридичну особу);
- B2B-кредитування (“business to business”) – кредитування, де позичальником та кредитором є юридична особа.

P2P-, P2B-, B2B-кредитування – це надання позикових коштів без фінансових інститутів. Однак, на нашу думку, треба розмежувати традиційне банківське кредитування та краудлендинг, тому що кожного разу виникають нові бізнес-моделі кредитування, наприклад уже з'явилося поняття «P2P-кредитування на основі блокчейну». Використовуючи переваги технології блокчейну, кредитні платформи P2P можуть створювати нові бізнес-моделі та забезпечувати транзакції, не залежні від довірчих відносин між кредиторами й позичальниками. Однак ця технологія також є потенційною загрозою щодо наявних платформ P2P-кредитування, якщо вони не здатні вводити нововведення й використовувати можливості, що містяться в технології блокчейну. Те ж саме стосується традиційних банків і кредитних союзів [9].

Краудлендинг дуже зручний для бізнесу, адже підприємець отримує гроші без застави та з процентною ставкою нижче банківської.

Найпопулярнішими майданчиками для краудлендингу за кордоном є “Lending Club.com” (P2P), “Prosper.com” (P2P), “Funding.com” (P2B), “Zoha.com” (P2P). Українськими платформами кредитування є “Finhub.com” (P2P, P2B), “AFA.com” (P2B), “MOCash” (P2B). Представлені на українському ринку P2P-майданчики зараз обіцяють інвесторам дохідність від 20% до 35% річних залежно від ступеня ризику [10].

Інноваційні кредитні послуги на крауд-платформах, такі як масове кредитування на ринку P2P, стають більш популярними та важливими у багатьох країнах.

У 2019 році обсяг світового ринку альтернативних кредитів склав 267,1 млрд. дол. США [11]. Якщо порівнювати три основні регіони, такі як США, Китай та Європа, з міжнародної точки зору, то слід відзначити, що розмір китайського ринку альтернативних джерел фінансування, а саме кредитування, є значним, складаючи 222,5 млрд. дол. США. На ринок Китаю у 2019 році припадали 83% світового ринку краудлендингу [11]. Зараз P2P – це найбільш динамічний сегмент кредитування у світі.

Середньорічний темп зростання перевищує 120%. За прогнозами “Transparency Market Research” до 2024 року обсяги P2P-кредитування досягнуть \$897,85 млрд. [11].

За даними Мінфіну [12] наявні в Україні P2P-майданчики надають своїм користувачам різні можливості та умови. Частина з них спеціалізується на споживчих кредитах, інші – на позиках виключно для підприємців (табл. 2).

Залежно від того, яких масштабів бізнес веде позичальник, доступна сума кредиту може варіюватися в межах від 5 тис. до 500 тис. грн.

В Україні P2P-кредитування з'явилося порівняно недавно, проте зростає шаленими темпами. Лише за декілька років сфера прямого кредитування в Україні показала обсяг у 5 млрд. грн.

Краудінвестинг (Equity Crowdfunding) – це краудфайдинг капіталу або акціонерний краудфайдинг, пайове фінансування. Він виступає як альтернатива операціям із цінними паперами, що здійснюються на фондовому ринку. Якщо у суб'єкта господарювання, якому потрібне інвестування, є акції, то кожний інвестор стає акціонером, за відсутності акцій інвестору пропонують інші варіанти оформлення частки в підприємстві. За допомогою мережі Інтернет фінансуються комерційні проєкти з обов'язковою виплатою інвесторам фінансової винагороди. Винагорода може бути у вигляді частки власності (активів) підприємства, що запозичує кошти; акцій підприємства позичальника; дивідендів від участі в капіталі.

Краудінвестинг поєднує позитивні властивості краудлендингу та венчурного інвестування, тобто за рахунок розподілу необхідних підприємству інвестицій між декількома донорами зростає можливість залучення необхідної суми. Мікроінвестори, вкладаючи кошти в певні проєкти, розраховують отримати частку в бізнесі.

У світовій практиці краудінвестинг переважно використовуються для залучення фінансування високотехнологічних стартапів, венчурних проєктів та підприємств, які не можуть дозволити собі боргове навантаження, тому що не мають стабільного грошового потоку. Зібраний таким чином капітал може варіюватися від декількох тисяч до декількох мільйонів гривень.

Найпопулярнішим майданчиком у світі є “Crowdcube.com”, тобто найбільша у Великобританії платформа “CrowdCube”, яка призначена для здійснення краудінвестингових угод.

Краудфандингові платформи розрізняються залежно від форми винагороди, яку пропонують інвесторам за участь у фінансуванні.

Виходячи з наданого, згрупуємо крауд-фінансування за видами винагороди (рис. 1).

Сьогодні вже існують нові види краудфайдингу, такі як кредитування за рахунок ICO (Initial Coin Offerings). Платформи, наприклад “Indiegogo”, змінюють концепцію краудфандингу. Нова ідея зміщує акцент із традиційного краудфандингу на ICO, що є ознакою великої глобалізації фінансових ринків [13].

Окрім ICO, з'явилось капітальне інвестування у сфері нерухомості, що зростає швидкими темпами. Цей сектор має велику кількість пропозицій, що свідчить про його швидке зростання.

Види крауд-фінансування		
Краудфайдинг	Краудлендинг	Краудінвестинг
Благодійне фінансування	Інвестування-кредитування: – p2p-кредитування (“peer to peer” – «рівний рівному») – фізична особа кредитує фізичну особу; – p2b-кредитування (“peer to business”) – фізична особа кредитує суб'єкта господарювання (юридичну особу)	пайове фінансування

Рисунок 1 – Види крауд-фінансування за видами винагороди

Джерело: складено авторами

Крауд-фінансування здійснюється за допомогою мережі Інтернет на спеціалізованих інтернет-ресурсах, а саме краудфандингових платформах, які є спеціалізованими інтернет-ресурсами для здійснення колективного фінансування суб'єктів господарювання шляхом залучення коштів від широкого кола вкладників.

У крауд-фінансуванні беруть участь три сторони, а саме той, хто дає гроші (вкладник), той, хто їх отримує (автор проєкту), краудфандингова платформа (посередник).

Краудфандингова платформа працює саме для того, щоб автор проєкту та інвестор знайшли один одного на інтернет-майданчику. Також платформа забезпечує виконання цілого комплексу завдань, таких як аналіз проєктів (зокрема, попередній), безпосередньо збирання коштів (контроль за їх поверненням, якщо проєкт не зібрав потрібну суму). За супровід цього процесу платформа отримує свій заробіток.

Популярні причини для збору коштів через платформу включають покупку нового обладнання, розвиток бізнесу, ремонт приміщень та наймання персоналу.

У крауд-фінансування є низка безперечних переваг як із боку авторів проєктів, так і з боку інвесторів (табл. 3).

Треба зазначити, що крауд-фінансування має не тільки переваги, такі як зниження транзакційних витрат, зменшення відсоткових ставок за кредитами, легкість отримання, термін отримання, але й ризики.

Головним ризиком за крауд-фінансуванням є ризик невиконання позичальником обов'язків, тобто потенційно високий ризик шахрайства.

До ризиків у деяких регіонах можна віднести недосконалу законодавчу базу щодо крауд-фінансування стосовно належного регулювання, іноді громадську реакцію на незадовільний проєкт, виконання перевірки проєктів виключно крауд-платформою.

Крауд-фінансування у світі з кожним роком набуває більшої популярності завдяки акумулюванню коштів малих інвесторів. Однак в Україні цей бізнес у класичному його вигляді (збирання коштів на підтримку біз-

Таблиця 2 – Дані щодо P2P-платформ в Україні на вересень 2019 року [12]

Назва P2P-майданчику	Мінімальна сума інвестицій	Мінімальна/максимальна сума кредиту	Дохідність	Термін інвестування	Гарантії
Finhub (споживчі кредити/кредити для бізнесу)	500 грн.	5 100/20 000 грн.	від 20% річних	3–12 місяців	–
AFA (кредити для бізнесу)	10 000 грн.	до 500 тис. грн.	10–20% річних	–	застава
MOCash (кредити для бізнесу)	1 000 грн.	50/500 тис. грн.	25–35% річних	6–18 місяців	передбачена можливість страхування інвестицій
Finstream (кредити для бізнесу)	–	від \$ 2 000	індивідуально, залежно від конкретного проєкту та термінів	визначає інвестор	застава

Таблиця 3 – Переваги авторів проєктів та інвесторів

Учасники крауд-фінансування	Переваги крауд-фінансування
Для суб'єктів господарювання-позичальників	<ul style="list-style-type: none"> – Більш простий та ефективний механізм порівняно зі складнощами отримання кредиту та його вартістю; – альтернативний механізм отримання фінансування від фізичних та юридичних осіб як усередині країни, так і за її межами; – мінімальний набір формальних процедур для реєстрації свого проєкту на майданчику для збирання коштів; – маркетинг як підприємства, так і товарів (послуг).
Для інвесторів	<ul style="list-style-type: none"> – Наявність нікуди не вкладених накопичень, які не працюють і з часом знецінюються; – низький поріг входу на майданчик для інвестування; – бажання заробити або благодійно підтримати соціальні чи культурні проєкти; – можливість вкласти невелику суму; – можливість отримати унікальний продукт або іншу нефінансову подяку від автора проєкту в разі його реалізації.

Джерело: складено авторами

нес-проєктів) мало розвинутий. Є декілька краудфінансінгових платформ, але їх діяльність здебільшого спрямована на підтримку культурних і соціальних проєктів (кіно, видавництво книг, різні благодійні проєкти), тобто весь потенціал цього механізму не задіяний.

В Україні краудфінансінгові платформи представлені такими прикладами. Першою є «Спільнокошт», яка була відкрита у 2012 році, за нею відкрилась у 2014 році платформа «На старті», а останньою є «КУБ», яка заснована у 2016 році. Трохи пізніше вийшли на ринок платформи з P2P-, P2B-кредитування.

Перші платформи спеціалізуються на краудфінансінгу, тобто на безоплатному фінансуванні; це творчі й соціальні проєкти, де інвестори можуть отримати подяку.

На нашу думку, на ці платформи мають звернути увагу місцеві громади для залучення коштів до соціальних проєктів.

У зарубіжній і вітчизняній літературі крауд-технології відносять до числа найбільш ефективних страте-

гічних технологій щодо взаємодії компаній та органів державної влади із зовнішньою аудиторією.

У Проєкті «Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року» (проєкт) від 5 грудня 2019 року зазначено стимулювання розвитку та регуляцію платформ для краудфінансінгу [15].

Висновки. Умовою успішного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є наявність дешевих джерел фінансування. В епоху діджиталізації з розвитком крауд-технологій у суб'єктів господарювання в Україні з'являється можливість отримання дешевих інвестиційних ресурсів. Виходячи з цього, зазначаємо, що в Україні краудфінансінг з'явився не так давно, але розвивається досить швидко. У сучасних умовах недовіра до фінансових інститутів як інвесторів, так і суб'єктів господарської діяльності може вплинути на відтворення чи створення бізнесу, у суб'єктів господарювання можуть бути різні альтернативи залучення капіталу, що може стати потужним акумулятором вільних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Поддєрьогін А.М., Білик А.М., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 546 с.
2. Свистун Л.А. Підходи до фінансового забезпечення діяльності малих підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7122> (дата звернення: 05.06.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.50.
3. Державна програма «Доступні кредити 5–7–9%» URL: <https://5-7-9.gov.ua> (дата звернення: 04.06.2020).
4. Голубовская Т.В. Крупную рыбу одному не вытащить или крауд-технологии в действии URL: <http://2013.404fest.ru/reports/bigfish> (дата звернення: 04.06.2020).
5. Волосевич С.В., Василенко А.В. Краудфінансінг як інноваційний метод фінансування проєктів. *Modern Economics*. 2017. № 5. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue-5-2017-full> (дата звернення: 02.06.2020).
6. Діамандіс П., Котлер С. Переможець: як досягти колосального успіху і вплинути на світ. Київ : К. Fund, 2016. 253 с.
7. Слісєєва Л.В. Краудфінансінг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. С. 8–11 URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf> (дата звернення: 05.06.2020).
8. Швець Л.М. Український краудфінансінг: принципи успішної реалізації. 2013. ISSN 1999-5717. *Вісник ХНУВС*. 2013. № 4 (63). С. 243–251 URL: <http://old.visnyk.univd.edu.ua/?controller=service&action=download&download=14606> (дата звернення: 04.06.2020).
9. Blockchain and P2P Lending: A Practical Guide for Investors and Borrowers. URL: <https://p2pmarketdata.com/blockchain-p2p-lending-guide> (дата звернення: 04.06.2020).
10. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends. URL: <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide> (дата звернення: 04.06.2020).
11. Alternative Lending report 2020. Statista Digital Market Outlook. URL: <https://www.statista.com/study/50625/fintech-report-alternative-lending> (дата звернення: 04.06.2020).
12. Мінфін. Біржа позик. URL: <https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/birzha-zaymov> (дата звернення: 05.06.2020).
13. Okhrimenko O. 8 crowdfunding trends you need to know in 2020. URL: <https://justcoded.com/blog/8-crowdfunding-trends-you-need-to-know> (дата звернення: 04.06.2020).
14. Основні напрями Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025 року. Проєкт розділів I – III. Київ, 2019. URL: <https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy> (дата звернення: 01.04.2020).

References:

1. Poddierohin A.M., Bilyk A.M., Buriak L.D. (2004) *Finansy pidpryemstv* : pidruchnyk [Enterprise finance: a textbook]. Kyiv : KNEU, 546 s. (in Ukrainian).
2. Svystun L.A. (2019) *Pidkhody do finansovoho zabezpechennia diialnosti malykh pidpryemstv* [Approaches to financial support of small enterprises]. *Efficient economy*. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7122> (accessed: 05 June 2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.50.
3. Derzhavna prohrama “Dostupni kredyty 5–7–9%” [State program “Available loans 5–7–9%”] (in Ukrainian). URL: <https://5-7-9.gov.ua> (accessed: 04 June 2020).
4. Holubovskaia T.V. *Krupnuiu rybu odnomu ne vytyashchyt yly kraud-tekhnolohyy v deistvyi* [Large fish alone do not pull or crowd technology in action]. URL: <http://2013.404fest.ru/reports/bigfish> (accessed: 04 June 2020).
5. Volosovych S.V., Vasylenko A.V. (2017) *Kraudfandinh yak innovatsiinyi metod finansuvannia proektiv* [Crowd funding as an innovative method of project financing] “Modern Economics”, № 5. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue-5-2017-full> (accessed: 02 June 2020).
6. Diamandis P., Kotler S. (2016) *Peremozhets: Yak dosiahty kolosalnoho uspikhu i vplynuty na svit* [Winner: how to achieve tremendous success and influence the world] Kyiv : K. Fund, p. 253.
7. Yeliseieva L.V. (2017) *Kraudfandynh v ukraini: problemy ta perspektyvy v konteksti zarubizhnoho dosvidu* [Crowd funding in ukraine: problems and prospects in the context of foreign experience] *Scientific Bulletin of the International Humanities University*, pp. 8–11 URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf> (accessed: 05 June 2020).
8. Shvets L.M. (2013) *Ukrainskyi kraudfandynh: pryntsyipy uspishnoi realizatsii* [Ukrainian crowdfunding: principles of successful implementation bulletin of the khnuvs]. № 4 (63), pp. 243–251. URL: <http://old.visnyk.univd.edu.ua/?controller=service&action=dowload&download=14606> (accessed: 04 June 2020).
9. *Blockchain and P2P Lending: A Practical Guide for Investors and Borrowers*. URL: <https://p2pmarketdata.com/blockchain-p2p-lending-guide> (accessed: 04 June 2020).
10. *Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends*. URL: <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide> (accessed: 04 June 2020).
11. *Alternative Lending report 2020*. Statista Digital Market Outlook. URL: <https://www.statista.com/study/50625/fintech-report-alternative-lending> (accessed: 04 June 2020).
12. *Minfin. Birzha pozyk* [Ministry of Finance. Loan exchange] (in Ukrainian). URL: <https://minfin.com.ua/ua/credits/articles/birzha-zaymov> (accessed: 05 June 2020).
13. Okhrimenko O. *8 crowdfunding trends you need to know in 2020*. URL: <https://justcoded.com/blog/8-crowdfunding-trends-you-need-to-know> (accessed: 04 June 2020).
14. *Draft sections I – III (2019) Osnovni napriamy Stratehii rozvytku finansovoho sektoru do 2025 roku* [The main directions of the Strategy for the development of the financial sector until 2025]. *Proekt rozdiliv I – III*. Kyiv (in Ukrainian). URL: <https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy> (accessed: 01 June 2020).

Astakhova Natalia, Iorga Svitlana, Hamzaiev Elchin
Odesa National Economic University

THEORETICAL ASPECTS OF ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCING BUSINESS ENTITIES IN THE AGE OF DIGITALIZATION: CROWD TECHNOLOGIES

Recently, society is experiencing an era of upheaval of both political and economic nature. Economic crises and pandemics have hit entrepreneurship hard, from individual entrepreneurs to large enterprises. Recently at this time that choice of optimal sources of funding for businesses becomes important. Reduced lending by financial institutions, high interest rates on loans is forcing companies to seek alternative sources of financing, especially when the demand for investment resources is growing. In the era of digitalization, financial technologies are developing rapidly. The explosive growth of the Internet and social networks has greatly expanded the opportunities to increase opportunities to attract and, conversely, invest in business. Crowd technologies, which have become an alternative to traditional financial services, are alternative sources of financing for businesses. Crowd technologies are becoming more popular around the world every year; new segments are emerging and moving from alternative sources of funding to the main one. However, in Ukraine, where obtaining a classic loan from a bank is very difficult and not cheap and fast bank lending involves high interest rates. The article identifies the essence, advantages and disadvantages, the specifics of crowdfunding as an alternative source of financing for businesses, provides statistics on crowdfunding in the financial market in recent years in the world and in Ukraine. The crowdfunding market is undergoing significant changes every year that cannot be ignored. It has been found that in order to identify and effectively manage the sources of financing of economic entities, it is important to understand the difference between crowdfunding, crowd landing and Equity Crowdfunding. In the era of digitalization with the development of crowdfunding, businesses in Ukraine have the opportunity to get cheap investment resources. Based on the above, it can be noted that crowdfunding has appeared in Ukraine not so long ago, but is developing quite rapidly. In modern conditions, distrust of financial institutions of both investors and economic entities, crowdfunding can affect the reproduction or creation of business, businesses may have different alternatives to raising capital, which can be a powerful accumulator of free resources.

Key words: sources of funding, financial resources, crowdfunding, crowdfunding, crowd landing, crowdfunding, crowdfunding.

JEL classification: E51, G20