

УДК 339

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2023-1.9>

Шевченко І.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки,
Західноукраїнський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8188-3551>

Імнадзе І.Н.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8226-0249>

ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ТА МАРКЕТИНГОВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ТОРГІВЛІ НА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКАХ

В статті розкрито застосування інноваційних технологій, а саме краудфайдингу для забезпечення розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках. Розкрито особливості залучення процесу краудфайдингу для сприяння розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках, суттєве розуміння краудфайдингу шляхом розкриття його моделей та їх характеристики. Зроблено акцент на розумінні особливостей визначених моделей та спробу обґрунтувати необхідність впровадження моделей краудфайдингу в процес розвитку цифрової торгівлі шляхом розкриття торговельних платформ для її здійснення. Краудфайдингові платформи складаються з нерухомості, високих технологій та науки, інвестицій в продукцію, соціальні ідеї та благодійність, творчі ініціативи, цінні папери малого та середнього бізнесу і платформи без суворої цільової спрямованості інвестицій. З'ясовано, що вони сприяють реалізації ідей шляхом здійснення комерційних, некомерційних і соціальних проєктів. Роль краудфайдингу, як інноваційної технології полягає у використанні краудфайдингових моделей для сприяння розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках шляхом їх використання, а саме: винагорода краудфайдингу, краудфайдинг пожертвувань, краудфайдинг на основі позик або боргів та краудфайдинг акцій за для створення краудфінансування.

Ключові слова: краудфайдинг, цифровізація, глобалізація, краудфінансування, краудфайдингові моделі, інновації.

APPLICATION OF MANAGEMENT AND MARKETING INNOVATIVE TECHNOLOGIES TO ENSURE THE DEVELOPMENT OF DIGITAL TRADE IN GLOBAL MARKETS

Shevchenko Iryna

Western Ukrainian National University

Imnadze Iraklii

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

The development of digital trade causes the search for new levers to ensure it. Protest, the identification of certain obstacles in the system of digital trade slows it down somewhat. Obstacles are insufficient specialization in the IT field, outdated equipment, lack of specialists, etc., to eliminate existing problems, it is necessary to attract investments. It is appropriate to consider the experience of attracting foreign and domestic investments. Consideration of the research topic made it possible to make sure that the experience of crowdfunding can act as an alternative to such involvement. The work reveals the use of innovative technologies, namely crowdfunding to ensure the development of digital trade on global markets. The purpose of the study is to reveal the features of the crowdfunding process to promote the development of digital trade in global markets. The essential understanding of crowdfunding was studied by revealing its models and their characteristics. The work focuses on understanding the features of the identified models. An attempt was made to substantiate the need for the introduction of crowdfunding models in the process of developing digital trade by revealing trading platforms for its implementation. Crowdfunding platforms consist of real estate, high technology and science, investment in products, social

ideas and charity, creative initiatives, securities of small and medium-sized businesses and platforms without a strict target orientation of investments. It was found that they contribute to the implementation of ideas through the implementation of commercial, non-commercial and social projects. The platforms facilitate the expansion of trading activities to all countries, which contributes to the development of digital trade in global markets. The role of crowdfunding as an innovative technology is to use crowdfunding models to promote the development of digital commerce in global markets by using them, namely: reward crowdfunding, donation crowdfunding, loan or debt crowdfunding and equity crowdfunding to create crowdfunding. The introduction of crowdfunding will allow to solve obstacles in the system of digital trade that slow down its development in global markets.

Keywords: crowdfunding, digitalization, globalization, crowdfunding, crowdfunding models, innovations.

Постановка проблеми. Розвиток цифрової торгівлі спричиняє пошук нових важелів для його забезпечення. Проте, існування певних перешкод у системі цифрової торгівлі дещо сповільняють його. Перешкоди полягають у недостатності спеціалізації ІТ-галузі, застаріле обладнання, невистачання спеціалістів та інше, для усунення існуючих проблем необхідно залучити інвестиції. Доцільним є розгляд досвіду залучення іноземних та вітчизняних інвестицій. Розгляд теми дослідження дав змогу впевнитись, що саме досвід краудфайдингу може виступати альтернативою такого залучення. На прикладі краудфандингових компаній, які зібрали від 250 000 до 15 мільйонів доларів. Проте незрозумілим є можливості впровадження краудфайдингу в цифрову торгівлю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням застосування управлінських та маркетингових інноваційних технологій для забезпечення розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках присвячено багато праць в умовах розвитку цифрової економіки. В рамках дослідження авторами біло проаналізовано такі праці як: Chervyakov D., Rocholl J. [1], яка присвячена розкриттю особливостей технології краудфайдинг в Європі, Gilinsky D., Levites P., Gabbay Z. [2], стосовно регуляторного процесу краудфайдингу та Kurpuswamy B., Bayus B.L. [3], яка присвячена краудфайдингу та торговельним платформам його імплементації. Актуальні питання цифрової торгівлі, які на разі є дуже доцільними до розгляду присвячено праці таких вчених як: Ochs T., Riemann A. [4], Pahwa A. [5], Pratt M.K. [6].

Проте, авторами дослідження на основі аналізу літератури зроблено висновок, що на сьогодні відсутні наукові здобутки які б розкривали особливості використання краудфайдингу для розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках.

Постановка завдання. Вивчення явища краудфайдингу перебуває у стадії формування, єдиного загальноприйнятого визначення йому не сформовано. Ось чому в рамках даного дослідження під краудфайдингом розуміються взаємини суб'єктів економічного простору щодо залучення коштів за допомогою цифрових технологій для розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках. Метою дослідження є розкриття особливостей залучення процесу краудфайдингу для сприяння розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдяки розвитку цифрової економіки краудфайдинг став реальною можливістю безперешкодного залучення коштів, мінаючи традиційні кредитні організації. Найближчим часом він стане одним із основних фінансових механізмів інвестування населенням заощаджень у реальний сектор. Краудфайдинг дозволяє широкому колу непрофесійних інвесторів брати участь в інноваційному та венчурному фінансуванні, будучи реальною альтернативою мікрофінансуванню, оскільки, на відміну від останнього, має принципово іншу філософію. В основі краудфайдингу відсутні залучення ресурсів для негайного споживання, існує лише акумуляція для розвитку інвестиційного проекту, який матиме віддачу в майбутньому. Для малого та середнього бізнесу це зручний та дешевий спосіб залучення коштів.

Краудфайдинг – це процес підвищення обізнаності про новий продукт, який ви плануєте розробити, а потім залучення невеликих внесків від багатьох зацікавлених сторін, якими в більшості випадків є просто пересічні представники громадськості. Поширені платформи для запуску краудфандингової кампанії включають Indiegogo та Kickstarter. Краудфайдинг перевертає традиційну модель фінансування бізнесу з ніг на голову. Замість того, щоб отримати капітал у банку чи кількох інвесторів, а потім продати його громадськості, ви віддаєте продукт безпосередньо в руки громадськості. Якщо їм сподобається ваша ідея та кампанія, вони інвестуватимуть. Якщо ні, вони просто не отримають ваш продукт.

Таким чином, як видно з рис.1. існує чотири моделі, а саме: винагорода краудфайдингу, краудфайдинг пожертвувань, краудфайдинг на основі позик або боргів та краудфайдинг акцій. Обираючи необхідно модель потрібно розуміти особливості, наприклад, у краудфайдингу пожертвувань немає винагороди, проте стимулом тут є формування та мобілізація спільноти для вирішення етичної проблеми чи спільної справи.

У моделі краудфайдингу на основі позик або боргів інвестицію потрібно повернути. У краудфайдингу акцій інвестори стають партнерами у вашому бізнесі. Ці особливості потрібно враховувати у співвідношенні до результату, який потрібно отримати. В рамках дослідження доцільним є



Рис. 1. Змістовна характеристика моделей краудфандингу

Джерело: систематизовано авторами за [1; 2; 3]

розкрити переваги краудфандингу для цифрової торгівлі. Соціальні медіа є одним із найцінніших і доступних інструментів маркетингу в цифровій торгівлі. Краудфандинг став можливим завдяки поширеності соціальних платформ і можливості їх спільного використання. Краудфінансування цифрової торгівлі сприяє набуттю масової привабливості та підвищення інтересу від інвесторів.

Ще одна перевага полягає у відсутності обмежень щодо мінімальної або максимальної суми інвестиції. Це дає змогу збільшити мінімальний внесок у ціну продукту, а потім подарувати продукт інвестору.

Одна з інклюзивних переваг краудфандингу це економія часу для всіх учасників процесу. Краудфандинг здійснюється онлайн і на одній платформі, тож зусилля зосереджуються на одному каналі. Варто зазначити, що інвестори отримують продукт тільки в разі фінансової участі.

Для більш детального розкриття теми дослідження та виокремлення переваг впровадження краудфандингу в цифрову торгівлю, авторами вбачається за доцільне розглянути краудфандингові платформи. Важливим також є досвід закордонного державного регулювання краудфандингу

З 2021 року в силу вступив «Регламент про краудфандінг» для країн Європейського Союзу. В документі розкрито та встановлено правила та вимоги для компаній, які мають електронні майданчики, через які можна займатися цифровим інвестуванням. Під дію регламенту потрапляє лише модель краудфандингу на основі позик або боргів та краудфандинг акцій. Моделі винагороди краудфандингу та краудфандинг пожертвувань досі не врегульовані державою. Найпопулярніші європейські та світові краудфандингові систематизовано на рис. 2.

Як видно з рис. 2, краудфандингові платформи складаються з нерухомості, високих технологій та науки, інвестицій в продукцію, соціальні ідеї та благодійність, творчі ініціативи, цінні папери малого та середнього бізнесу і платформи без суворої цільової спрямованості інвестицій. Завдяки цим платформам підтримуються соціально значимі ідеї шляхом реалізації комерційних, некомерційних і соціальних проектів. Також, проводиться фінансування із сфер освіти, захисту тварин та довкілля, охорони здоров'я. Варто зазначити, що існують платформи які дозволяють

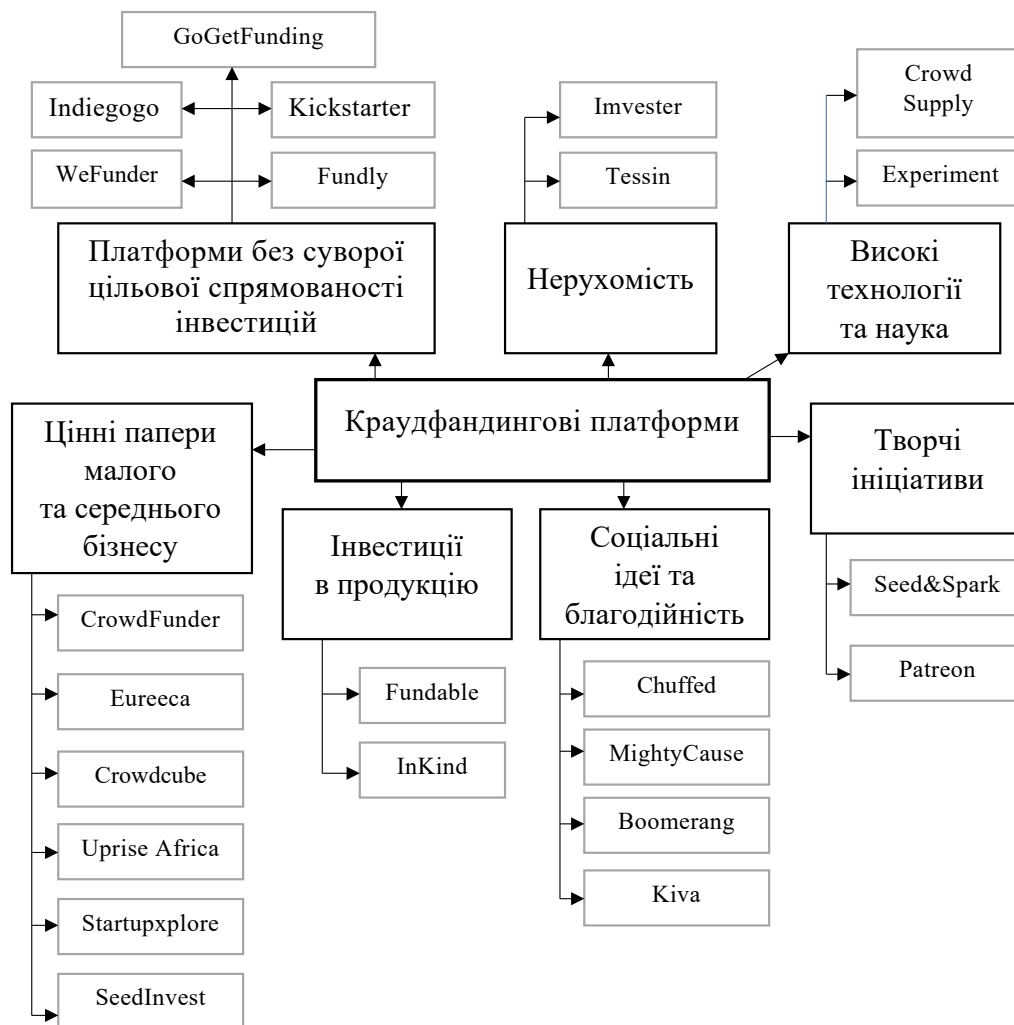


Рис. 2. Найпопулярніші європейські та світові краудфандингові платформи

Джерело: систематизовано авторами за [1; 3]

вкласти кошти на підтримку соціально значимих проєктів у всьому світі. Інвестори одержують мінімальний прибуток від угод, але допомагають ентузіастам реалізувати важливі ініціативи. Деякі платформи можна використовувати для інвестування до нерухомості або на запуск стартапа або залучати інвестиції з допомогою продажу продукту. Також, існують сервіси для рестораторів. На сайті будь-який користувач може оформити «домашній рахунок» та придбати подарункові картки, які можна витратити на їжу та напої в ресторанах, зареєстрованих на платформі. Всі ці аспекти обумовлюють необхідність та доцільність використання краудфайдингу для розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках.

Як видно з рис. 3, роль краудфайдингу полягає у використанні краудфайдингових моделей за для сприяння розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках шляхом їх використання, а саме: винагорода краудфайдингу, краудфайдинг пожертвувань, краудфайдинг на основі позик або

боргів та краудфайдинг акцій за для створення краудфінансування. Краудфайдингові платформи розглянуті на рис. 2, є базовими майданчиками для залучення інвесторів. Краудфінансування як процес прискорює та підвищує рівень інтересу інвесторів чим забезпечує залучення інвестицій для подолання перешкод до розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках.

Подолання таких перешкод, як силос, культура обережності, недостатність ресурсів, прогалини в цифрових навичках та недостатність бізнес та ІТ-ресурсів дадуть змогу провести цифрову трансформацію, залучити інвестиції в цифрові технології, розробити спеціалізовані компетентності в цифровій сфері та покращити цифрову вправність. Саме ці аспекти є фундаментом для ефективного розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках.

Запорукою успішного краудфайдингу в розвитку цифрової торгівлі виступає маркетинг. Хоча маркетингові цитати часто можуть бути шаблон-

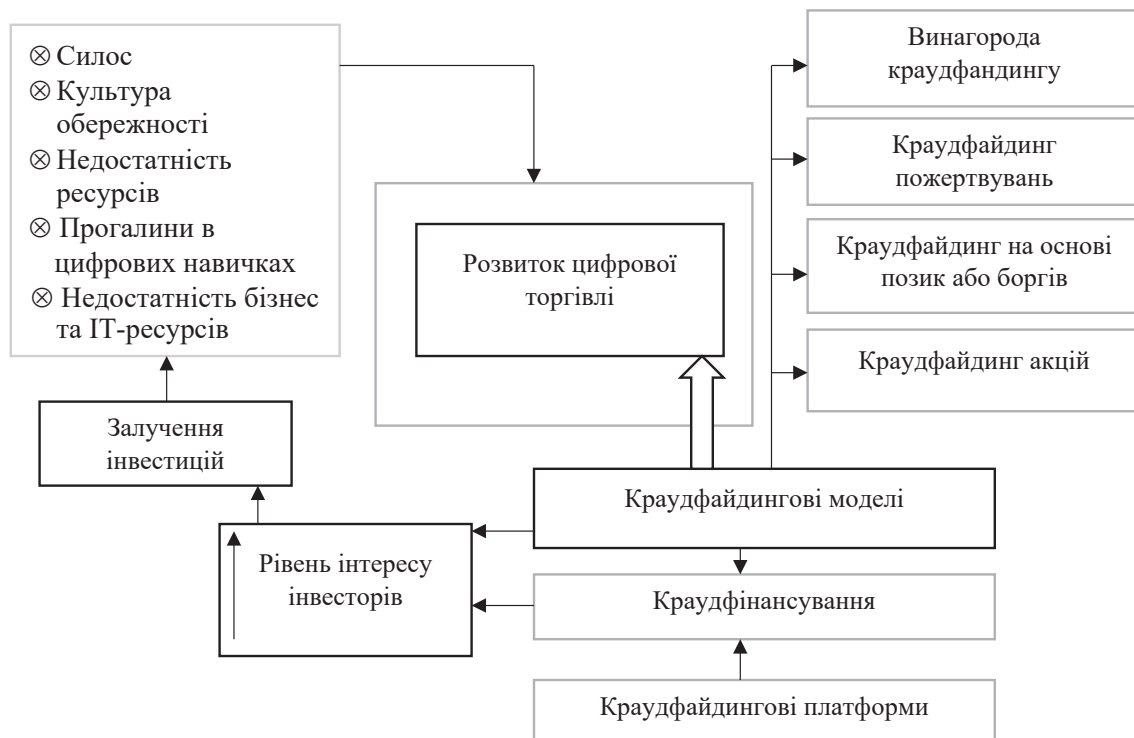


Рис. 3. Роль краудфайдингу в розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках

Джерело: запропоновано авторами на основі дослідження

ними, ідея Тома Фішберна про те, що «найкращий маркетинг не виглядає як маркетинг», за своєю суттю точна.

Головна перевага полягає в прямому зв'язку із громадськістю. Використання доступних платформ соціальних мереж, цифрових ресурсів, і маркетингові канали, є запорукою розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках.

Висновки з даного дослідження і перспективи. Метод залучення капіталу для розвитку цифрової торгівлі на глобальних ринках з низьким рівнем ризику та високою винагородою є досить актуальним та доцільним явищем. Краудфайдинг є інноваційним інструментом для цифрової трансфор-

мації світової фінансово-інвестиційної системи. Він набув широкого поширення завдяки розвитку цифрових технологій та колективного мережевого співробітництва людей з метою добровільного об'єднання своїх коштів. Зростаюча популярність краудфайдингу пояснюється простотою, швидкістю та доступністю збору коштів у порівнянні з державним інвестуванням та складними процедурами банківського кредитування. Проведене дослідження показало, що розвитку краудфайдингу сприяє інтерес із боку держави, формування позитивної репутації комерційних компаній, формування інформаційної інфраструктури цифрової торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Chervyakov D., Rocholl J. How to Make Crowdfunding Work in Europe. Policy Contribution. 2019. № 6. URL: https://bruegel.org/wp-content/uploads/2019/03/PC-06_2019_-1.pdf
2. Gilinsky D., Levites P., Gabbay Z. Regulation of Crowdfunding in the UK, US and Israel: A Comparative Review. *Butterworths Journal of International Banking and Financial Law*. 2016. November. P. 1–4.
3. Kuppaswamy B., Bayus B.L. Crowdfunding Creative Ideas: The Dynamics of Project Backers in Kickstarter. UNC Kenan-Flagler Research Paper. 2015. № 2013–15. URL: <https://ssrn.com/abstract=2234765>
4. Ochs T., Riemann A. IT Strategy Follows Digitalization. *Encyclopedia of Information Science and Technology*, Fourth Edition. 2018. Vol. 10. P. 15. URL: <https://www.igi-global.com/chapter/it-strategy-follows-digitalization/183799>
5. Pahwa A. What Is Digital Economy? – Importance, Types, Examples. *Feedough*. 2022. URL: <https://www.feedough.com/what-is-digital-economy-importance-types-examples/>
6. Pratt M.K. Digital economy. *TechTarget*. 2017. URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/digital-economy>

References:

1. Chervyakov D., Rocholl J. (2019) How to make crowdfunding work in Europe. Policy Contribution, no. 6. Available at: https://bruegel.org/wp-content/uploads/2019/03/PC-06_2019_-1.pdf (accessed 12 July 2019).

2. Gilinsky D., Levites P., Gabbay Z. (November 2016) Regulation of Crowdfunding in the UK, US and Israel: A Comparative Review. *Butterworths Journal of International Banking and Financial Law*, pp. 1–4.
3. Kuppuswamy B., Bayus B.L. (2015) Crowdfunding creative ideas: The dynamics of project backers in Kickstarter. UNC Kenan-Flagler Research Paper, no. 2013–15. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2234765>
4. Ochs, T., Riemann, A. (2018) IT Strategy Follows Digitalization. *Encyclopedia of Information Science and Technology*, Fourth Edition, vol. 10, p. 15. Available at: <https://www.igi-global.com/chapter/it-strategy-follows-digitalization/183799>
5. Pahwa, A. (2022) What Is Digital Economy? – Importance, Types, Examples. *Feedough*. Available at: <https://www.feedough.com/what-is-digital-economy-importance-types-examples/>
6. Pratt, M. K. (2017) Digital economy. *TechTarget*. Available at: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/digital-economy>

E-mail: irina_shev4enko@ukr.net

E-mail: irakliyimnadze@gmail.com