

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту  
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**  
Стан і перспективи розвитку краудфандингу

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студентки 2 курсу Бабкіної Альони Сергіївни

групи ФС.мз-11с

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело \_\_\_\_\_ Бабкіна А.С.

Керівник: д.е.н., доцент \_\_\_\_\_ Рубанов П.М.

Суми – 2022 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту  
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри, д.е.н., проф.

\_\_\_\_\_ Л.Л. Грищенко

(підпис)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

**ЗАВДАННЯ**

до кваліфікаційної роботи магістра

Студентки групи ФС.мз-11с. ННІ БіЕМ  
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Бабкіної Альони Сергіївни

Тема роботи: Стан і перспективи розвитку краудфандингу

Затверджено наказом по СумДУ № 1055-VI від «10» листопада 2022 р.

Термін здачі студентом завершеної роботи «02» грудня 2022 р.

**Вихідні дані до роботи:** нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, матеріали монографій, періодичних видань.

**Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):**

- 1 Теоретичні засади краудфандингу в контексті фінансування проєктів.
- 2 Аналіз ринку краудфандингових послуг та підходів до їх оцінки.
- 3 Проблеми та шляхи удосконалення краудфандингу в Україні.

Дата видачі завдання: 23 вересня 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: \_\_\_\_\_ П.М. Рубанов

Завдання прийнято до виконання «23» вересня 2022 р. \_\_\_\_\_ А.С. Бабкіна

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра на тему  
Стан і перспективи розвитку краудфандингу

Бабкіної Альони Сергіївни

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Через сучасну нестабільну ситуацію в Україні необхідно використання прогресивних шляхів розвитку, для підвищення економіки. Для створення та розвитку нових бізнес-ідей, проєктів, стартапів, перш за все, необхідні фінансові ресурси. Тому, є потреба новітніх способів інвестування, одним із них і є краудфандинг. Краудфандинг є альтернативною формою фінансування, виступає потужним інструментом залучення фінансових ресурсів.

За статистичними даними відомо, що з кожним роком результати діяльності зростають, завдяки краудфандинговій діяльності. Для поширення цього способу інвестування, є важливим легкий доступ та розуміння аспектів діяльності краудфандингу. Це дасть можливість здобути довіру від потенційних інвесторів. Тому, в наш час, ця тема не аби як актуальна для розгляду.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад та практичного інструментарію щодо стану краудфандингу та перспектив його розвитку.

Об'єктом дослідження є теоретичні і практичні засади розвитку краудфандингової діяльності.

Предметом дослідження є фінансові відносини в процесі використання краудфандингу.

Під час написання кваліфікаційної роботи були використані загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу й синтезу (дослідження економічної природи поняття краудфандинг, тенденцій розвитку альтернативного фінансування в Україні, обґрунтування особливостей використання краудфандингу, визначення основних факторів впливу на обсяги

залучених коштів за допомогою краудфандингу); графічний та табличний методи (відображення статистичної інформації за допомогою графіків та таблиць); порівняння (для здійснення порівняльного аналізу загального стану та політики регулювання краудфандингу у зарубіжних країнах та в Україні); узагальнення результатів (при формуванні висновків) та інші.

У дипломній роботі досліджено та систематизовано теоретичні підходи до визначення поняття «краудфандинг». Охарактеризовано види краудфандингу, визначено його специфічні ознаки. Здійснено аналіз переваг та недоліків краудфандингу у контексті можливостей його використання. Проведений аналіз регіонального ринку та динаміка розвитку краудфандингових платформ. Виділено основні фактори впливу на його розвиток та запропоновано напрями покращення функціонування в Україні.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингові платформи, краудфандингові проекти, фандрейзинг, стартапи.

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 42 сторінках (3 розділи, 5 підрозділів), у тому числі список використаних джерел, який складається з 45 найменувань. Робота містить 8 таблиць і 5 рисунків.

Рік захисту роботи – 2022 рік

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРАУДФАНДИНГУ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ .....	8
1.1 Фінансово-економічна сутність та риси краудфандингу.....	8
1.2 Характерні особливості та види краудфандингу .....	12
2 АНАЛІЗ РИНКУ КРАУДФАНДИНГОВИХ ПОСЛУГ ТА ПІДХОДІВ ДО ЇХ ОЦІНКИ .....	16
2.1 Регіональні ринки краудфандингових послуг.....	16
2.2 Розвиток краудфандингових платформ в Україні .....	20
2.3 Підходи до оцінювання краудфандингу різними учасниками.....	23
3 ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ.....	28
3.1 Проблеми та перспективи розвитку краудфандингу в Україні.....	28
3.2 Зарубіжний досвід регулювання краудфандингу .....	29
3.2Рекомендації щодо розвитку краудфандингу в Україні .....	33
ВИСНОВКИ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	37

## ВСТУП

Через сучасну нестабільну ситуацію в Україні необхідно використання прогресивних шляхів розвитку, для підвищення економіки. Для створення та розвитку нових бізнес-ідей, проєктів, стартапів, перш за все, необхідні фінансові ресурси. Тому, є потреба новітніх способів інвестування, одним із них і є краудфандинг. Краудфандинг є альтернативною формою фінансування, виступає потужним інструментом залучення фінансових ресурсів.

За статистичними даними відомо, що з кожним роком результати діяльності зростають, завдяки краудфандинговій діяльності. Для поширення цього способу інвестування, є важливим легкий доступ та розуміння аспектів діяльності краудфандингу. Це дасть можливість здобути довіру від потенційних інвесторів. Тому, в наш час, ця тема не аби як актуальна для розгляду.

У зв'язку з цим метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад та практичного інструментарію щодо стану краудфандингу та перспектив його розвитку.

Реалізація даної мети зумовила необхідність постановки та вирішення наступних завдань:

- дослідити економічну сутність та основні риси такого явища як краудфандинг;
- проаналізувати особливості трансформації ринку під впливом процесу краудфандингу;
- провести аналіз тенденцій розвитку краудфандингу в різних регіонах світу;
- розглянути краудфандингові платформи та їх проєкти;
- розкрити проблеми та перспективи розвитку краудфандингу.

Об'єктом дослідження є теоретичні і практичні засади розвитку краудфандингової діяльності.

Предметом дослідження є фінансові відносини в процесі використання краудфандингу.

Під час написання кваліфікаційної роботи були використані загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу й синтезу (дослідження економічної природи поняття краудфандинг, тенденцій розвитку альтернативного фінансування в Україні та обґрунтування особливостей використання краудфандингу); графічний та табличний методи (відображення статистичної інформації за допомогою графіків та таблиць); порівняння (для здійснення порівняльного аналізу загального стану та політики регулювання краудфандингу у зарубіжних країнах та в Україні); економіко-математичні методи (визначення основних факторів впливу на обсяги залучених коштів за допомогою краудфандингу); узагальнення результатів (при формуванні висновків) та інші.

Інформаційною базою дослідження є статистичні дані, праці зарубіжних та вітчизняних вчених, які досліджують актуальні проблеми втілення краудфандингової діяльності, що містяться у монографіях, статтях, спеціальній науковій літературі, матеріалах наукових та науково-практичних конференцій та мережі Інтернет.

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРАУДФАНДИНГУ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ

## 1.1 Фінансово-економічна сутність та риси краудфандингу

В нашому сьогоденні у суб'єктів бізнесу є потреба пошуку альтернативних способів фінансування власних інвестпроектів. Потенційному інвестору треба надати можливість швидше ознайомитись з інформацією про стартап-компанію, впливати на реалізацію інноваційних ідей в житті. Протягом останніх років в Україні рівень інвестицій у виробництво має тенденцію до скорочення, що вимагає використання нових методів підходів до стимулювання інвестиційної активності, перш за все інноваційної спрямованості.

Фінансові інвестиції – це активна форма вкладення, яка забезпечує ефективне використання вільного капіталу. Їх характерними особливостями є:

- 1) наявність капіталу, який вкладається у підприємства, за відсутні потреби в реальних інвестиціях;
- 2) фіксація здійснення зовнішнього фінансування;
- 3) належність до фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 4) спрямованість на досягнення підприємством поставлених задач в деяких стратегічних напрямках для прийняття управлінських висновків;
- 5) поєднаність з контролем ризику і дохідності та швидким прийняттям рішень.

Одним з новітніх інструментів залучення інвестицій є краудфандинг. Ця економічна категорія виникла відносно нещодавно, як альтернатива фінансування для фізичних осіб, для реалізації різних проєктів чи розвитку інноваційних і ризикових бізнес-ідей. Цей спосіб має принципову ознаку, не типову для фінансових інвестицій, – він відкриває можливості вкладати кошти у проєкт для всіх бажаючих. Після появи цієї концепції фінансування проєктів «натовпом», на першому етапі вона стала поширюватися на сферу фінансуванню митців або творчих проєктів, а в подальшому – поширилась у багатьох секторах економіки [32, с.87].



У краудфандингу приймають участь такі сторони: посередники, збирачі коштів та інвестори. Найважливішу роль у зборі коштів виконують посередники. Краудфандингова платформа – це, як правило, веб-сайт, доступний для перегляду потенційними вкладниками, на якому розміщують проекти, що потребують фінансування перспективних ідей і стартапів. Посередницька роль платформи полягає у забезпеченні спілкування учасників, передачі інформації зацікавленим особам щодо запуску нових проектів. Запорука успішного фінансування - це взаємозв'язок між засновником проекту та інвестором.

Збирачами коштів є особи, які займаються пошуком інвестиційних ресурсів. Краудфандинг забезпечує їм доступ до ринку, розміщення інформації стосовно їх ідей для потенційних індивідуальних і інституційних інвесторів та залучення від них коштів. Існують декілька факторів, завдяки яким інвестори вкладають свої кошти використовуючи модель краудфандингу:

- індивідуальні інвестори мають можливість інвестувати в абсолютно будь-який проект;
- інвестори мають доступ до нового продукту ще до його офіційного виходу на ринок;
- інвестори стають учасниками «співтовариства», отримують можливість обмінюватися думками та ідеями;
- інвестори можуть обрати і підтримати найбільш креативні ідеї і проекти [13, с.150].

Завдяки можливості постійного спілкування та обміну інформацією інвестування через Інтернет стало значно вигіднішим та легшим. По мірі розвитку інформаційно-комунікаційних технологій ці переваги зростають ще більше.

Стосовно визначення краудфандингу, існує доволі багато підходів до визначення суті цього поняття як економічної категорії. Але жодне з них не отримало загально-наукового визнання. Для аналізу визначень поняття краудфандингу, які зустрічаються у наукових дослідженнях на цю тему, нами складена таблиця 1.1.

Таблиця 1.1 – Дефініції поняття краудфандингу

Вчений	Визначення
А.Швієнбахер, Б. Ларралде [38]	Це відкритий конкурс, переважно через Інтернет, на якому відбувається збір коштів (для досягнення поставленого результату) в заміну на отримання винагороди.
Г. Хмелева [34]	Це інструмент реалізації нового способу фінансування, який забезпечує розвиток умов для малого бізнесу чи розвитку підприємств з моменту створення. Де є шанс брати участь необмеженому колу інвесторів з власними цілями і фінансовими ресурсами.
Ю.Петрушенко, О.Дудкін [19]	Це колективна співпраця людей, які за власним бажанням об'єднують свої фінансові або інші ресурси разом (переважно за допомогою Інтернет-технологій), задля підтримки діяльності інших людей або організацій
Н.Ситник [28]	Це модель, яка діє завдяки добровільним внескам спонсорів, які отримують за це вигоду (винагороду).
І.Моргачов, А.Несенюк [17]	Це форма альтернативного фінансування різноманітних проєктів, яка дозволяє підприємцям, митцям та громадським активістам отримувати фінансову допомогу для реалізації своїх ідей.

Як бачимо, спільною ознакою наведених визначень і підходів є розуміння сутності краудфандингу як системи відносин з приводу вкладень фінансового ресурсу для досягнення поставленої мети.

Виходячи з вищевказаного, пропонуємо визначати краудфандинг як добровільне об'єднання фінансових ресурсів або колективний збір коштів, як правило, через Інтернет-платформи, для реалізації спільної ідеї.

Як правило, механізм роботи краудфандингу включає такі елементи:

- 1) наявність суб'єкту краудфандингу;
- 2) пропонування конкретної ідеї суб'єктом;
- 3) створення проєкту його розміщення на краудфандинговій платформі;
- 4) процес поширення інформації про проєкт серед друзів, знайомих, колег та потенційних інвесторів через ЗМІ, соціальні мережі тощо;
- 5) збір коштів серед осіб, які зацікавлені у фінансуванні проєктів, як процес завершення краудфандингової угоди;
- 6) реалізація проєкту та винагорода вкладників.

Механізм краудфандингу – прозорий та доступний для розуміння й застосування звичайним громадянам, ніж інші способи вкладення коштів. Насамперед, збільшується коло потенційних інвесторів, бо вкладення мінімальні та процедура фінансування є простою. Остання перевага є важливою, адже

легкість процедури фінансування на краудфандинговій платформі дійсно є (вона має ідеї, проходить збір ресурсів) [3, с.37].

Сьогодні допомогу у фінансуванні проєктів беруть учать такі краудфандингові платформи, як *Kickstarter*, *SmartAngels*, *MyMicroInvest*, *Crowd* їх кількість збільшується по всьому світу. Поширення обумовлене заниженою вартістю капіталу та найбільш сприятливими умовами, якщо порівнювати з традиційними методами вкладень та інвестиціями. Інвестори обирають проєкти, які їм більше підходять по напряму та сприяють їх реалізації [12, с.69-70].

Основою для диверсифікації крауд-технологій на ринку фінансових послуг є розвиток віртуального співтовариства. Це, у свою чергу, створило базис для якісних змін у процесі краудфандингової діяльності [11, с.69].

На рисунку 1.1 нами була зібрана інформація, що показує кількість осіб, які користуються Інтернетом, зокрема для реєстрації у соціальних мережах. Бачимо, що з кожним роком цей показник зростає, це свідчить про те, що є зацікавленість в інформації, яку людина отримує через Інтернет, також це впливає на розвиток інформування суспільства.

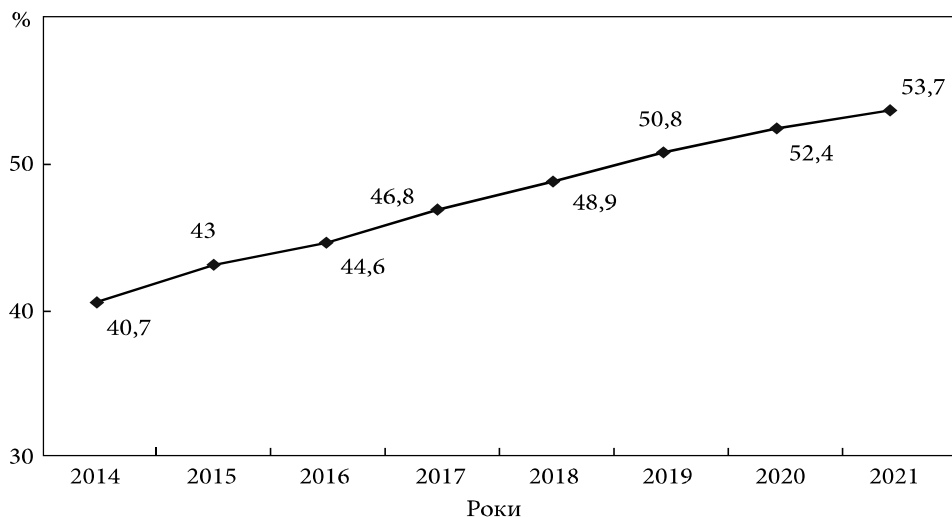


Рисунок 1.1 – Частина населення у світі, що користуються Інтернетом, за період 2014-2021 рр.

Джерело: створено на основі [45]

Краудфандинг є досить новим джерелом в ранній стадії венчурного

фінансування. Здебільшого, люди мобілізовані через онлайн-пожертвування, або інвестиційної моделі, аби за певний період часу зробити свій вклад (відносно невелику суму коштів ) для підтримки проєкту та бізнесу. Краудфандинг – це взаємна робота людей, добровільно об'єднаних через Інтернет, завдяки своїм внескам у вигляді грошей або інших ресурсів, з метою отримання підтримки інших людей або організацій [6].

Підсумовуючи даний підрозділ впливає, що таке поняття, як краудфандинг, є не тільки актуальним, але також має перспективи відродження як у світі, так і в Україні. Краудфандинг має великий потенціал стати альтернативною формою фінансування для стартапів та бізнес-проєктів на початкових стадіях. Ключові переваги:

- підтримка інноваційних рішень і стартапів;
- прозорий та ефективний механізм для народного фінансування проєктів.

## **1.2 Характерні особливості та види краудфандингу**

Поняття краудфандингу досить нове в суспільстві, але класифікація має різні відображення. Наприклад, дослідниця краудфандингу, автор книги «Готівка з натовпу» Саллі Оутлав зі своєї точки зору показала види краудфандингу і вигоди для учасників цього процесу [16, с.129]:

- на безоплатній основі (*Donation-based crowdfunding*) – передбачає нематеріальні вигоди;
- створений на винагороді (*Reward-based crowdfunding*) – передбачає нематеріальні вигоди та інші форми винагород у вигляді продукції, знижок на продукції та ін.;
- через кредитування (*Lending-based crowdfunding*) – передбачає повернення коштів з відсотком в конкретний період часу;
- з отриманням частки у бізнесі (*Equity-based crowdfunding*) – передбачає дохід від володіння частиною бізнесу, нематеріальні вигоди;

– краудфандинг, де використана модель роялті (Royalty-based crowdfunding) – має місце поділ доходів, прибутку, завдяки реалізації проєкту між донором та його засновником в майбутньому;

– гібридні моделі краудфандингу (*Hybridbased crowdfunding*) – представляє собою злиття декількох видів краудфандингу в одному фінансуванні.

Так, як цей вид фінансування відносно новий, він має низку особливостей, відділяючих його від стандартних видів фінансування різного роду проєктів, які нами були представлені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Специфічні особливості краудфандингу

Ознаки	Особливості
Мікрофінансування	Відбувається процес соціального інвестування, завдяки великій кількості осіб, які роблять вкладення у певні проєкти. Має місце створення продукту, з впровадженням новітніх технологій, а також виробництво нових товарів і послуг, що відповідадуть потребам суспільства.
Фінансування проєктів «тут і зараз»	Принципова відмінність від традиційних форм фінансування, можуть бути використані у регулюванні фінансової сфери на національному та міжнародному рівнях Відсутні бар'єри між інвесторами та об'єктами фінансування.
Масовість	В процесі приймають участь об'єкти інвестування, які дають ідеї на певні проєкти, а також суб'єкти – інвестори, які дають фінансування на ці проєкти.
Відсутність посередників	Налаштований прямий зв'язок між потенційними інвесторами та тими хто потребує інвестування. Відбувається втрата банками фінансового впливу, як посередників.
Низькі ризики	Через те, що обсяги фінансування невеликі. У той же час, за спостереженням Дж. Хау «краудфандингові платформи є зручним засобом шахрайства».
Особлива роль соціальних мереж	Піднесення ролі соціальних мереж для фінансування, де можуть як раз зустрітись потенційний інвестор та автор.

Джерело: створено на основі [33, с.135]

Окрім згаданих, ще можна додати кілька загальних переваг краудфандингу:

- високий рівень доступності, оскільки основний майданчик для фінансування це онлайн платформа, тобто відсутня потреба у посередниках;
- скорочення як фінансових, так і часових витрат на пошук інвесторів чи проєктів для фінансуванням;
- відсутні територіальні обмеження на збір коштів.

Для розміщення та просування проєкту використовується спеціалізований сервіс – краудфандингова платформа, вона містить дані про автора проєкту, суму і строки проєкту, його опис, наявність винагород, презентація у формі відео тощо. У платформі зведені платіжні системи залежно від конкретного сервісу. Від кількості людей, які беруть учать як раз залежить успіх проєкту. Платформа передбачає: 1) реєстрацію та вибір схеми фінансування; 2) створення великої фінансової кампанії; 3) підтримка користувачів платформи, завдяки соціальним

мережам тощо, а також їхня довіра [12, с.44-45].

Підсумовуючи даний підрозділ можемо узагальнити, що краудфандингові відносини є досить неоднорідними, правовий статус учасників, форма та мета збору коштів, фінансування різного роду проєктів вказують на специфіку таких відносин. Зокрема, цей спосіб інвестування тільки починає набирати обертів та має високий потенціал.

## 2 АНАЛІЗ РИНКУ КРАУДФАНДИНГОВИХ ПОСЛУГ ТА ПІДХОДІВ ДО ЇХ ОЦІНКИ

### 2.1 Регіональні ринки краудфандингових послуг

Краудфандинг виник у США, він спрямований на підтримку некомерційних проєктів, тобто сфера мистецтва або благодійна діяльність, які б не змогли реалізуватись без фінансових вкладень. Оскільки, суспільство розвивається цей термін набув більшої популярності. Наприклад, для засновників проєкту – залучення коштів збільшується завдяки тому, що використовуються різні види краудфандингу. Метою діяльності краудфандингу є збір коштів за бажанням групою однодумців в мережі Інтернет, для підтримки та втілення в життя ідей засновників проєкту. Такі збори відбуваються на краудфандингових платформах, які представляють різні проєкти, їх завдання – залучення великої кількості людей та фінансової підтримки для своїх проєктів [8, с.133].

Платформи мають відмінність і за своїм напрямком, і за способами збору коштів. Коли кошти забрані вони надсилаються ініціатору або повертаються інвестору. Але є ще певні способи отримання коштів ініціаторами проєктів, які подані в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Обставини отримання коштів ініціатором платформ

Спосіб отримання коштів	Умови отримання
«все або нічого»	кошти з'являються на рахунку автора, коли досягнена заявлена сума. В противному випадку – кошти повертаються донорам.
«залишити все»	кошти надсилаються автору проєкту за різних обставин.
«підписка»	кошти надсилаються інвестором на рахунок автора проєкту. Найчастіше у благодійних проєктах
«вільна ціна»	інвестори за своїм рішенням передають потрібну суму, як вважають за потрібне. Автор отримує зібрані кошти
«постійне фінансування»	«постійно діюча модель». Зібрані кошти використовуються одразу фінансування діяльності проєктів.
«переломний момент»	кошти перераховуються автору проєкту, при умові зібраної суми, меншої чим потрібно.

Джерело: створено на основі [1, с.54].



Аби краудфандинг ефективно задовольняв існуючий попит на фінансові ресурси, важливо обрати підходящий вид краудфандингу, який є більш доречним для країни та її економічних умов. Досвід Великобританії показав, що найпоширенішим у використанні є краудінвестинг, акумульована сума якого, у 2015 р. склала 332 млн євро. Проте, для України на перших етапах поширення даного виду фінансування, найефективнішими є: краудфандинг заснований на винагороді та краудлендинг [14, с.3].

Зробивши аналіз динаміки обсягу залучених коштів на основі краудфандингу у світі простежується, що до 2017 р. була тенденція до збільшення обсягу залучень на світовому ринку. Однак, починаючи вже з 2018 р. ситуація змінюється кардинально (рисунок 2.1) [5, с.31]

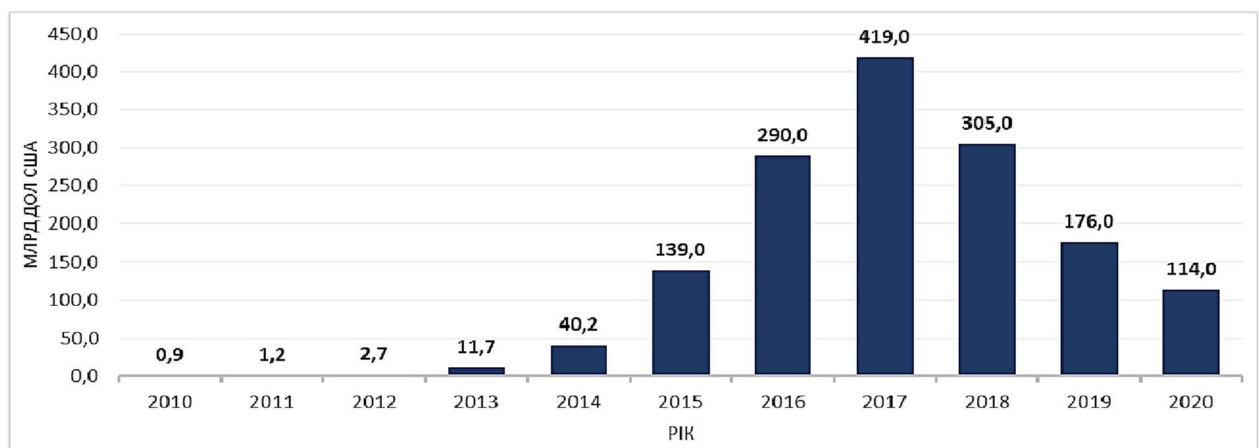


Рисунок 2.1 – Динаміка обсягу залучених коштів на основі краудфандингу у світі в 2010-2020 рр., млрд дол. США

З показників рисунку 2.1 бачимо, що стався спад попиту на краудфандинг у 2018 році. Безпосередньо обставинами такого різкого зменшення є зниження показників розвитку краудфандингу у Китаї на 39,9 %. Цей процес пов'язаний з появою пандемії COVID-19 і посиленням у регулюванні діяльності крауд-платформ у Китаї. Можливо через це буде вплив на обсяги й упродовж наступних років, а також масштабними шахрайствами, які спричинили банкрутства регіональних крауд-платформ.

Таблиця 2.2 – Динаміка краудфандингу у світі за регіонами, 2017-2018 роки

Регіон	2017, млрд дол. США	2018, млрд дол. США	Приріст
Європа	11,90	18,00	51,3 %
Азія (за виключенням Китаю)	3,64	5,90	62,1 %
Китай	358,25	215,40	-39,9 %
Північна та Південна Америки	44,30	63,90	44,2 %
Середній Схід	0,35	0,80	131,0 %
Африка	0,10	0,21	101,4 %
Всього	418,54	304,21	-27,3 %

Джерело: створено на основі [41]

Щодо країн Африки, то стрибкоподібне зростання з 2018 р. зумовлено, зокрема, й слабким регулюванням, що безумовно може мати негативні наслідки для інвесторів [37]. У 2019 р. обсяг залучених коштів виріс на 429 % у порівнянні з 2018 р. і збільшився до 1,1 млрд дол. США. У 2020 р. тенденція зростання зберігається, але не так швидко, в першу чергу через пандемію, а також посприяло обмеження державної підтримки, де краудфандингові платформи більш гостро відчули на собі її вплив. Регіон Середнього Сходу показав досить стрімке зростання й у 2018 р. обсяг залучених коштів становив 802 млн дол. США. Однак, через пандемію є свої корективи і в наступних досліджуваних роках. Тенденції розвитку краудфандингу на ринку Азії (за винятком Китаю) залишалися досить стабільними. Середньорічні темпи приросту за аналізований проміжок часу становлять 126 % [2, с. 331].

Європейські організації державного сектору залучають новітні моделі фінансування для діяльності краудфандингу, тому мають стабільне фінансування та аудиторію. Вони виділяють головні аспекти проведення краудфандингових кампаній: планування, оцінка потрібного фінансування, вибір виду краудфандингу та платформи, для чіткої реалізації стратегії. В процесі залучення фінансів через онлайн-платформи потрібно чітко розуміння плану проекту, точні комунікаційні навички, людський та часовий ресурс [4, с.149].

Нами було проаналізовано деякі з перших потужних платформ різних

регіонів світу в таблиці 2.3, які застосовують потужні інструменти для розвитку краудфандингу.

Таблиця 2.3 – Характеристика найрейтинговіших краудфандингових платформ країн світу

Назва краудфандингової платформи, країна і рік заснування	Тематика і кількість проєктів	Можливості і результати
Ulule (Франція, 2010)	Творчі проєкти	Реалізовано вже більше ніж 4 500 успішних проєктів. Класичний комерційний краудфандинг.
Kickstarter (США, 2009)	Дизайн, фільм та відео, музика, книговидання, мода, мистецтво, фотографії, театр, крафти, танець	Відсоток успішності кампаній – 37,85% (станом на липень 2020). Згідно зі статистикою платформи, найвищі шанси на успіх мають кампанії, що збирають від \$1 тис. до \$10 тис.
Indiegogo (США, 2008)	Нові технології, творчі проєкти, благодійність	Отримавши перший внесок, вчетверо зростає сума, коли кампанія досягає 10% своєї мети, і більш ніж учетверо, якщо зібрано понад 25% заявленої суми.
Crowdculture (Швеція, 2010)	Проєкти культури та мистецтва	Може залучати гроші і приватних інвесторів, і кошти з державного фонду
Derev (Італія, 2010)	Проєкти сфери соціальних інновацій	Можливість збирати кошти для проєктів, підписи для петицій, замовляти телеєфір для трансляції звернень або інтерв'ю.
Wemakeit (Швейцарія, 2007)	Проєкти подолання проблеми бідності	Підтримка некомерційні організації. За останні два роки допомогла запуснути 550 проєктів на загальну суму 4 мільйони швейцарських франків.
Спільнокошт (Україна, 2012)	Творчі і соціальні ініціативи	Зібрали 116 % від заявленої суми – 46 535 грн, а також за останні дні кампанії зі збору коштів до суми додали 2 435 грн готівкою від іноземних благодійників і художників.
Pentian (Іспанія, 2014)	Соціальні, творчі проєкти	Прибуток від реалізації книг компанія пропонує ділити так: 40 % – авторів, 50 % – читачам-спонсорам і 10 % – «Pentian».

Джерело: створено на основі [7, с.5], [21, с.108]

Аналізуючи таблицю 2.3, простежується, що краудфандинг розвивається,

завдяки створенню нових крауд-платформ у різних країнах світу. Суть у всіх них подібна, але умови реалізації відрізняються, адже в кожній країні своя специфіка законодавчої бази.

Підсумовуючи даний підрозділ слід відмітити, в кожному регіоні з власними темпами розвивається діяльність краудфіндингу. Зарубіжний досвід є прикладом для розвитку краудфіндингу в Україні. Зокрема, європейські країни мають стабільне фінансування, адже залучають різні види діяльності краудфіндингу та чітку стратегію.

## **2.2 Розвиток краудфіндингових платформ в Україні**

Одна з найуспішніших платформ краудфіндингу в Україні є *biggggidea.com*, створена у 2009 році. Її задача: обмін ідеями в суспільстві [42]. На базі *Big Idea* з 2012 р. почала працювати краудфіндингова платформа «Спільнокошт» – перший майданчик колективного фінансування в Україні. Спрямованість платформи – забезпечення системних змін в суспільстві, економічне зростання. На ній розміщують проекти, які стосуються сфери охорони здоров'я, освіти, літератури, спорту, музики, науки тощо.

Зарубіжний досвід та власні здобутки з краудфіндингу показують, яка ефективність цього сучасного інструменту для реалізації проектів в Україні. Кошти, які пожертвовані мають певні цілі, благодійники контролюють процес розподілу коштів. У свою чергу, засновники краудфіндингових платформ мають вплив на поширення проекту краудфіндингу та залучають максимально можливе коло благодійників [12, с.44-45].

Однією з найвідоміших та перших у світі краудфіндингових платформ є *Kickstarter*, заснована в 2009 році [4, с.149]. Ініціатор проекту має пройти реєстрацію, розмістити опис ідеї і мінімальну суму коштів, потрібну для збору. Власні проекти можуть опублікувати жителі США, Великобританії, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Нідерландів, Німеччини, Данії, Ірландії, Швеції,

Норвегії - присутні географічні рами. Сфера дії: інноваційні продукти; кіно; музика; мистецтво; ігри; гаджети.

У 2020 році було запущено менше проєктів ніж у 2019 році (38 214 у 2020 році порівняно з 42 028), а кількість успішно профінансованих проєктів: 18 744 (майже однакова). Інвестиції у проєкти в 2020 році збільшилися в рази, це сума 777 750 950 доларів США. У 2020 році творчі проєкти отримали майже половину свого фінансування (загалом понад \$343 млн) від спонсорів. Динаміку можемо відстежувати на таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Динаміка фінансування проєктів на платформі Kickstarter з 2009 по 2020 роки

Рік	Загальна сума фінансування, млн дол.	Зміна (у % до попереднього року)	Проекти, що отримали фінансування	Зміна (у % до попереднього року)
2009	2,471	–	405	–
2010	27,875	1028%	4101	913%
2011	99,892	258%	11840	189%
2012	320,961	221%	18108	53%
2013	480,638	50%	19919	10%
2014	529,852	10%	22243	12%
2015	686,981	30%	22035	-1%
2016	658,056	-4%	19120	-13%
2017	648,87	-1%	19531	2%
2018	607,549	-6%	19005	-3%
2019	653,017	7%	19408	2%
2020	777,751	19%	18744	-3%

Джерело: створено на основі [4]

З таблиці 2.4 можемо спостерігати, що до 2014 року припадає активний розвиток у фінансування проєктів та найбільша сума залучених коштів на платформі. Починаючи з 2015 року попит поступово спадає, можливо це пов'язано з державним регулюванням даної моделі інвестування. Але з 2018 року робота платформи відновлюється, зокрема сума фінансування становила вже 607,549 млн.дол. США.

Найпопулярніші краудфандингові майданчики в Україні – це

«Спільнокошт» (діє з 2012 року), «На старті» (з 2014 року) і «Куб» (з 2016 року) (табл.2.5) [16, с.47]. Зокрема, завдяки *Спільнокошту* у десятків проєктів зібрані гроші на стартапи, екологічні та громадські акції, роботу ЗМІ, організацію фестивалів та перформансів, зйомку кліпів. Перші 2 майданчики напрямок розвитку: соціальні та творчі ініціативи (зокрема, фінансування кіно та освітні програми для дітей). Залежно від розміру інвестицій, автори ідеї можуть віддячити інвестора через свої соціальні мережі: надіслати брендову продукцію, надати послугу, майстер-клас або екскурсію, пов'язану з тематикою проєкту. На третій платформі найбільше зустрічаються бізнес-проєкти (масштабування виробництва, наймання додаткових працівників, нові торговельні точки). Прибуток інвесторів з проєктів КУБу має чітку систему: інвестор вкладає 1000 грн, а отримає 230 грн на рік, за 20 тис. грн можна розраховувати на додаткові 4600 грн за 12 місяців. Також, дуже важливо, що всі фінансові вкладення на цьому майданчику застраховані.

На таблиці 2.5, можемо відслідкувати, як українські проєкти реалізуються на міжнародних та вітчизняних платформах краудфандингу.

Таблиця 2.5 – Фінансові результати діяльності українських краудфандингових платформ

Назва платформи, рік заснування	Профінансовані проєкти	Зібрані кошти, дол.	Середня сума збору коштів протягом однієї кампанії, дол.	Кількість спонсорів	Середня сума внеску від 1 вкладника, дол.
Українська біржа благодійності (з 2011 року)	1631	351171	215,31	514512	0,68
Спільнокошт (з 2012 року)	156	367551	2356,10	21448	17,14
Indiegogo (з 2008 року)	2300	750000	326,09	4500	166,67
GoFundEd (з 2015 року)	20	22165		550	40,30
KickStarter (з 2010 року)	82	1458039	17780,96	-	-

Джерело: створено на основі [23]

З таблиці 2.5 бачимо, що кількість спонсорів, які здійснюють свої вкладення зростає, тобто інвестори зацікавлені в розвитку проєктів різних напрямків. Отже, платформи мають активний розвиток, особливо перевагу мають Українська біржа благодійності та Спільнокошт, в яких показники зібраних коштів та профінансованих проєктів є найбільшими.

Безліч авторів проєкту поширюють свої ідеї на зарубіжних майданчиках. Через те, що є проблеми у вітчизняному краудфандингу та вища активність зарубіжного фінансування [20, с.238-239].

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що краудфандинг в Україні показує стабільне зростання. Збільшуються ідеї для стартапів, а також зростає кількість інвесторів, які готові профінансувати проєкти різних напрямів.

### **2.3 Підходи до оцінювання краудфандингу різними учасниками**

Фактори, що визначають успішність краудфандингу, класифікують за такими ознаками [27, с.65-66;26, с.217]:

- залежно від суб'єктності, тобто типу учасників, які реалізують свій вплив (чинники з боку платформи, кредиторів і позичальників);
- залежно від етапу, де відбувається вплив (етап прийняття рішення про краудфандинг або етап розміщення крауд-проєкту на платформі;
- в залежності від керованості чи некерованості впливу позичальника (ініціатора проєкту).

#### *Оцінка успішності з боку позичальника*

Позичальник оцінює успішність краудфандингу за критеріями, що ґрунтуються на достатності залучених коштів для потреб конкретного проєкту та більшої доступності такої позики у порівнянні з альтернативними джерелами фінансування (рис. 2.4). Крім того, ще одним критерієм успішності проєкту з точки зору позичальника є достатня кількість кредиторів, оскільки це

характеризує зацікавленість у крауд-проекті і опосередковано – рівень попиту на майбутній продукт [26, с.214].

Дослідження 46 902 проектів на краудфіндинговій платформі Kickstarter показало, що автори крауд-проектів, які мають менше 10 друзів у соціальних мережах, отримують шанс на успіх на рівні близько 9 %, при наявності 100 друзів – 20 %, а при 1 000 друзів ймовірність зростає до 40 %. Таку ж значущу роль відіграють і соціальні зв'язки в оффлайн. Саме тому автор, що мешкає у великому місті, має вищий шанс на успіх свого крауд-проекту [25, с.135].

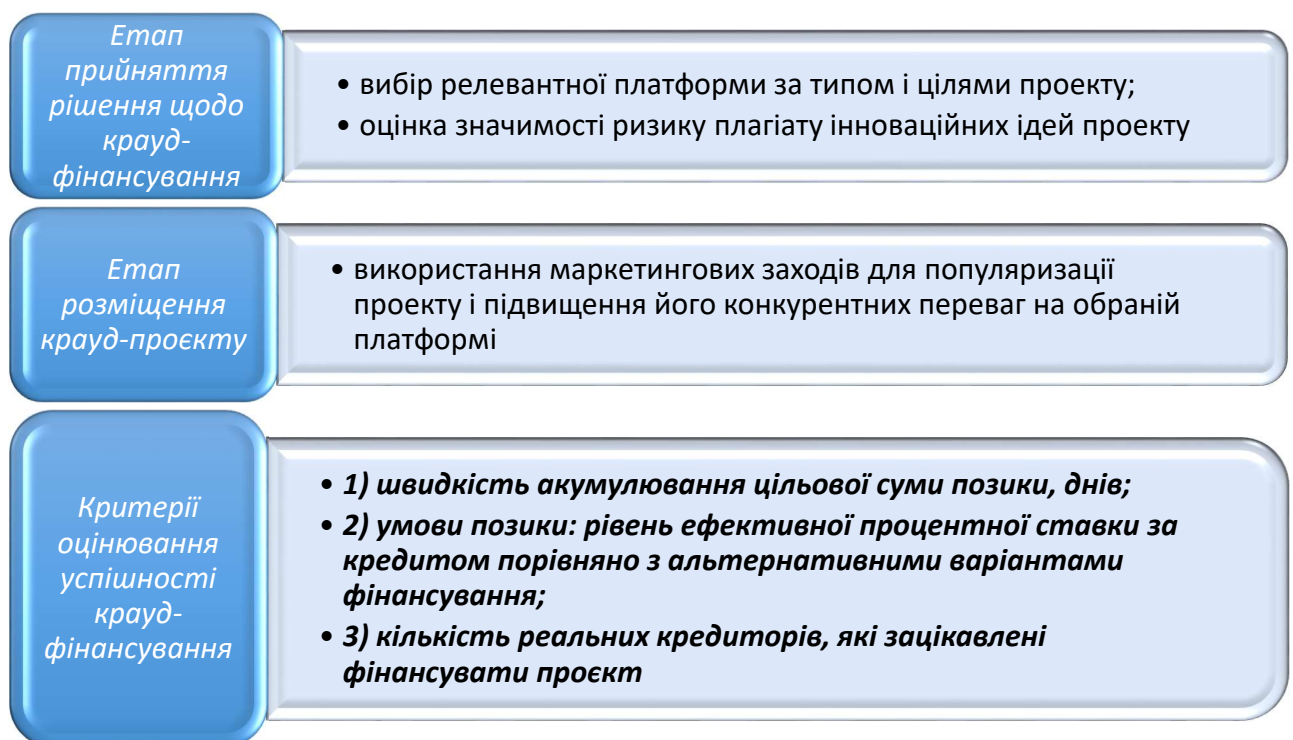


Рисунок 2.2 – Чинники і критерії успішності крауд-фінансування для позичальника

Джерело: створено на основі [26, с.184]

#### *Оцінка успішності з боку кредитора (крауд-інвестора)*

При оцінюванні ефективності краудфіндингу з боку кредитора враховують умови позики, зокрема обсяг інвестиційного доходу або інших вигід за проектом, включаючи нефінансову винагороду у вигляді зразка/екземпляра певного продукту (краудфіндинг з нефінансовою винагородою), або певного



соціального, культурного чи іншого нефінансового ефекту (краудфандинг без винагороди). Тому критеріями оцінювання ефективності для крауд-інвестора є досягнення цілей і очікуваних результатів проєкту (рис. 2.3). Часовим аспектом успішності для кредитора краудфандингу є своєчасність отримання винагороди [26, с.214].

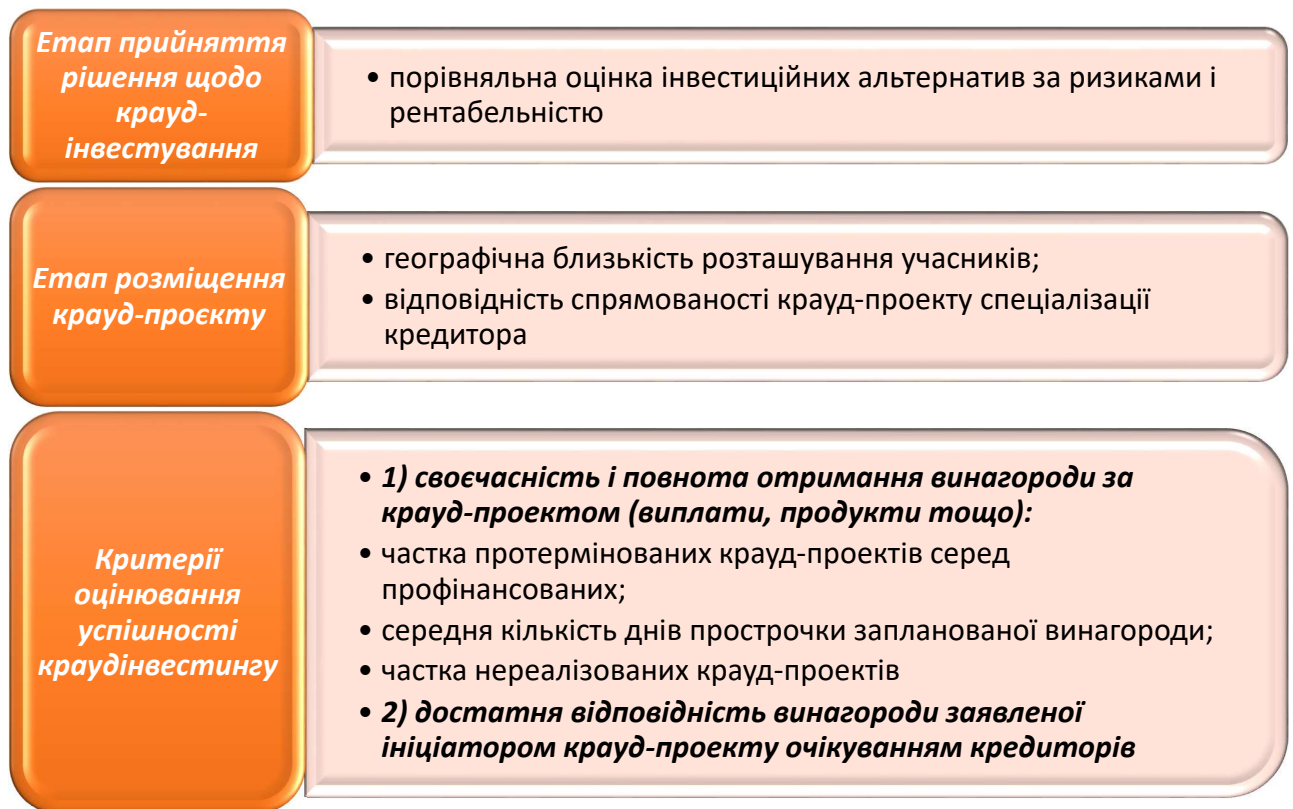


Рисунок 2.3 – Чинники і критерії успішності краудінвестингу (краудфандингу з позиції кредитора)

Джерело: створено на основі [26, с.184]

Для кредитора, на відміну від аналогічного показника для крауд-платформи, частка прострочених проєктів визначається відносно тих проєктів, які формують його інвестиційний портфель [26, с.214].

#### *Оцінка успішності з боку крауд-платформи*

На етапі ухвалення рішення потрібно виділити ті чинники, що стимулюють кредиторів і позичальників прийняти участь у краудфандингу на певній платформі [27, с.66]. Додаткові сприятливі умови, які може забезпечити

краудфандингова платформа: організація попереднього відбору/відсіву запитів позичальників; оцінювання кредитоспроможності позичальників (за скоринговою, рейтинговою чи іншою системою оцінювання); скорочення кількості випадків невиконання угод та підвищення рівня довіри до платформи (рис. 2.4) [26, с.217].



Рисунок 2.4 – Чинники і критерії успішності організації краудфандингу веб-платформою за етапами реалізації

Джерело: створено на основі [26, с.184]

Платформа (її раннери, власники), потребує оцінки загальних показників діяльності, обсягів проведених операцій, їх успішності (частки проектів у загальній кількості поданих заявок, які отримали крауд-фінансування, частки профінансованих проектів за певною тематикою (наприклад, музика, кіно, фінансування малого і середнього бізнесу тощо)). Також оцінюють частку проектів, які не виконав позичальник або виконав їх з порушенням планових

строків. Показник частки протермінованих проектів – це їх питома вага у загальній кількості проектів, профінансованих на платформі [26, с.214].

## 3 ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

### 3.1 Проблеми та перспективи розвитку краудфандингу в Україні

Від початку повномасштабної війни в Україні, все більшої актуальності набуває використання краудфандингових платформ. Перш за все, мета створення проєктів – благодійні внески користувачів, які хочуть підтримати ідеї, спрямовані на подолання наслідків військових дій в Україні. На таблиці 3.1 представлено результати діяльності деяких платформ.

Таблиця 3.1 - Діяльність краудфандингових платформ з початку повномасштабної війни в Україні

Платформа	Результати роботи (найбільш значимі проєкти 2022 року)
<i>Спільнокошт</i>	– «FluRAgium створено прихисток для біженців»; – «Школа естетичного виховання дітей вимушених переселенців»; – «Etis.help доставка гуманітарної допомоги».
<i>dobro.ua</i>	Створили Скарбничку «dobro.ua – Україна понад усе!». Основні задачі: акумулювання благодійних внесків, допомоги суспільства військовим і громадянам, що постраждали від російської агресії.
<i>Моє місто</i>	Займаються закупівлею ліків, продуктів харчування для ЗСУ, лікарень та пологих будинків. Зібрана сума коштів склала: 89 278 грн.

Джерело: створено на основі [31, с.3-4]

Згідно даних таблиці 3.1 бачимо, що цей спосіб залучення фінансових ресурсів ефективний в реалізації проєктів і стартапів різних сфер. Тому, можемо виділити, що він слугує потужним інструментом фінансування.

Існують чинники, які перешкоджають розвитку краудфандингової діяльності в Україні:

- 1) відсутність законодавчого регулювання проведення краудфандингу;
- 2) фінансування проходить більше в проєкти у таких галузях, як освіта, охорона здоров'я, культура тощо (обсяги зібраних коштів становлять набагато менше, ніж на міжнародних платформах);

3) обмеження у фінансуванні проєктів, виходячи з низького рівня доходів населення;

4) недовіра до даного способу фінансування серед населення;

5) низький рівень знань про інвестиційну діяльності краудфандингових платформ.

Краудфандинг порівняно новий спосіб фінансування, тому поряд із ризиками для авторів проєктів застосування цього процесу пов'язане з певними ризиками для інвесторів, до яких можна віднести: можливість банкрутства проєкту, в котрий вкладено кошти. Акції можуть не подорожчати, а інвестори – не отримати своїх дивідендів (або частки прибутку). Крім того, акції зазвичай не котируються на біржі. То ж власник не зможе їх так легко продати, як у випадку з акціями відомих компаній, що представлені на фондовій біржі. Цей може призвести до втрат як інвесторів, так і авторів проєктів, які можуть не отримати кошти, зібрані в результаті проведення краудфандингових кампаній [24,с.95].

Поки що, в Україні відносини між засновником проєкту та інвестором базуються в основному на довірі, але має бути місце регулювання таких відносин на законодавчому рівні. В Україні розвиток ринку краудфандингу поки що знаходиться на початковому етапі. Посприяти розвитку могло б створення консалтингових і маркетингових агенцій, через інвестиції у краудфандингові проєкти [39].

Для розвитку краудфандингової діяльності в Україні необхідно орієнтуватися на зарубіжний досвід. Зокрема, на досвід таких лідерів, як Великобританія, США, а також країни Європейського регіону. Цінний приклад - практика Американської комісії з цінних паперів і бірж (SEC). Як перший етап Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку може підготувати «Правила краудфандингу на території України». У 2012 році Б. Обамою в США був прийнятий Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act [43], до Розділу II якого включено положення стосовно краудфандингу. Виходячи з умов цього нормативного документу малі підприємства та стартапи можуть активно залучати фінансування на суму до 1 млн. доларів на рік від акредитованих

інвесторів ( мають чисту вартість понад 1 млн. доларів або які протягом останніх трьох років отримали дохід понад 200 тис. Доларів) [25, с.23]. Для України є необхідним прийняття схожого закону, для державного регулювання відносин між інвестором та засновником проєкту краудфандингової платформи.

### **3.2 Зарубіжний досвід регулювання краудфандингу**

Дослідження різних практик та створення інноваційних платформ для збору коштів, передбачає особливості технічних процесів, а також специфіку місцевого регулювання на законодавчому рівні. Г.Душницький проаналізував еволюцію розвитку на прикладі п'ятнадцяти європейських країн, показавши головні аспекти формування різних національних моделей [35, с.499]. Ми розглянемо деякі з них.

А.А. Вакула відмітив, що довгий час ринок краудфандингу в ЄС розвивався досить малими темпами, ніж інші способи інвестування. Через те, що були відсутні єдині принципи та вимоги до розвитку цієї діяльності на території Європейського Союзу. Така обставина призводила до збільшення витрат, ускладнення розвитку ринку краудфандингу. З часом, законодавче регулювання в сфері спільного інвестування та спонсорування, поступово розвивається, і впливає на діяльність крауд-платформ в європейських країнах [35, с.499].

У Фінляндії регулювання спільного інвестування розглядалося проблематично між урядом та промисловими компаніями. Як наслідок було створено Закон про краудфандинг, після чого набув розвитку ринок акціонерного краудфандингу. Крауд-платформи в Фінляндії працюють за ліцензією від фінансового регулятора Finanssivalvonta. У Швеції вже існувала законодавча база діяльності альтернативного фінансування. Але щодо акціонерного фінансування були не вирішені деякі правила регулювання. У Данії нормативно-законодавчою базою було передбачено розвиток тільки пірингового кредитування бізнесу, а акціонерний краудфандинг не регулювався

відповідними нормами. У Франції на початку 2016 року досягли високих результатів: KissKissBankBank & Ulule, Lendix, Unilend, Lendopolis та Lendosphere, Anaxago та d'Union. Тому, уряд приймає рішення втілення в регулярному режимі спільного інвестування та спонсорування. Для роботи платформ створено «унікальне зведення правил», де прописані дії її учасників. Ціль другого режиму була розрахована на платформи, для акціонерного та боргового краудфандингу. Розвиток законодавчого регулювання має перспективи на перших етапах розвитку крауд-діяльності [35, с.500].

У Великобританії 1 квітня 2014 року повноваження у регулюванні кредитних відносин та фінансування за рахунок краудфандингових платформ надали Financial Conduct Authority (FCA). Орган розробив правила, які регулюють різні форми інвестування, для захисту інвесторів, а також доступу споживачів, зацікавлених у кредитуванні фізичних або юридичних осіб. Були створені податкові преференції, для посилення розвитку спільного інвестування. За законодавством, широку підтримку у вигляді податкових отримують інвестори, які фінансують стартапи в галузі високих технологій. У Великій Британії вже в 2015 році інвестиції сягнули більше 1,5 млрд фунтів, частина отримана через краудфандингові платформи [35, с.499].

Балтійський ринок альтернативного фінансування (Естонія, Латвія і Литва) з появою та розвитком краудфандингу не мав правового регулювання до 2017 р. В Естонії альтернативне фінансування базується на засадах саморегулювання, в основі лежить «Галузевий кодекс поведінки» платформи можуть дотримуватись на добровільній основі. У Латвії також не передбачено обов'язкових норм регулювання для учасників альтернативного фінансування. У 2016 році Литва закріпила нормативного-правову базу для однорангового кредитування та акціонерного краудфандингу [35, с.500].

На сьогоднішній день чільне місце в Європі займають Австрія та Швейцарія за обсягом залученого фінансування через краудфандинг. Таким чином, законодавство цих країн зазнало серйозного реформування. У 2017 році уряд Швейцарії вносить зміни у банківське законодавство завдяки процесу

консультацій з бізнес-спільнотою. Новим положення в законодавстві є отримання банківської ліцензії краудфандинговими платформою, якщо вони співпрацюють більше ніж 20 кредиторами. В Австрії діюче нормативне регулювання було дещо зміненим, для легкого доступу всіх зацікавлених учасників фінансування краудфандингу [35, с.500].

Для допомоги розвитку крауд-платформ ЄС, Європейська комісія прийняла Регламент (ЄС) 2020/1503 Європейського парламенту та Ради від 7 жовтня 2020 року «Про європейських постачальників краудфандингових послуг для бізнесу» та були внесені зміни до Регламенту (ЄС) 2017/1129, Директиви (ЄС) 2019/1937 («Регламент»). З 10 листопада 2021 року регламент застосовується в усіх державах-членах. Положення стосуються лише послуг з краудфандингу, якими володіють власники проєктів (які не є споживачами) щодо пропозицій на суму до 5000000 євро. Згідно положень Регламенту, інвесторам наданий посиленний захист на краудфандингових платформах, який базується на чітких правилах: надати інформацію засновникам проєктів крауд-платформ у формі «ключової інформації про інвестиції», маркетингової комунікації, управління ризиками та виконання нагляду [9, с.16].

Існують найпрогресивніші країни в регулюванні юрисдикції, до них відносять Великобританію, США та Сінгапур. В США виникла потреба встановити законодавчі вимоги для реалізації краудфандингових платформ, після набрання популярності краудінвестменту як форми залучення коштів третіх осіб для фінансування комерційних проєктів. У 2012 р. було прийнято закон, суть якого створення нових робочих місць, стимулювання зростання економіки за рахунок спрощеного доступу для невеликих бізнес-стартапів до публічних ринків капіталу - без проведення IPO (тобто JOBS Act — Jumpstart Our Business Startups Act) [43].

Були розроблені спеціальні правила для кожної сторони краудфандингової діяльності: ініціаторів збору коштів, інвесторів та краудфандингових платформ (які виступають посередником та гарантують взаємодію сторін). Дозволялося залучити до 1 млн дол. онлайн на протязі 12-місячного періоду без реєстрації в



американській Комісії з цінних паперів та бірж, яка виконує наглядову функцію за дотриманням законодавства у цій сфері. А до автора платформи висувалася вимога подавати до Комісії з цінних паперів та бірж перелік документів, повний опис різних аспектів своїх проєктів (у частині фінансів, ризиків) на момент подання пропозиції щодо збору коштів, а також щорічно оновлювати цю інформацію [35, с.501].

І.А. Хаванова, в процесі дослідження сфери спільного інвестування та спонсорування, вважає за потрібне ввести нормативне регулювання. Вона аргументує тим, що враховуючи специфіку ринків краудфандингу для захисту як інвесторів, так і для самих краудфандингових платформ певна нормативна база має бути, це дасть змогу запобігти навіть шахрайствам.

О.З. Уголькова та С.Є. Гончар аналізують дійсний рівень правового регулювання та приходять до висновку, що об'єктам регулювання кредитно-інвестиційної політики України необхідно застосувати відповідне регулювання сторін краудфандингу. Науковці зазначили, що суб'єктом регулювання краудфандингової діяльності має бути держава і через роботу центральних і місцевих органів влади повинна забезпечити прямий управлінський вплив на краудфандингових платформах між інвесторами та засновникам проєкту. Автори стверджують, що державне управління посприє [35, с.501]:

- 1) створити умови для початкового та постійного розвитку краудфандингових платформ;
- 2) посилити співпрацю з іноземними платформами;
- 3) легалізувати доходи, отримані від краудфандингової діяльності (як для авторів проєкту, так і для засновників краудфандингової платформи);
- 4) поширити інформацію цього фінансового інструменту серед населення, порівнявши його з іншими способами збереження капіталу.

Розглядаючи зарубіжний досвід державного регулювання, можемо стверджувати, що законодавча база краудфандингової діяльності повинна бути і в Україні. Для успішної реалізації і фінансування проєктів, також для регулювання відносин між інвестором та засновником проєкту.

### 3.3 Рекомендації щодо розвитку краудфінансування в Україні

На глобальному рівні краудфінансування має швидку динаміку в розвитку і слугує одним із джерел залучення коштів для фінансування соціальних та бізнес-проектів, що пов'язано з динамічним розвитком сучасного суспільства та потребою систематичного пошуку додаткового фінансування. Регіональні ринки краудфінансування мають досить вагомі вартісні характеристики і є динамічними. Одна з важливих характеристик – збереження потенціалу збільшення в передових країнах світу і формування в країнах, що розвиваються. Базисом для поширення краудфінансування за посередництва Інтернету є сучасні технології, які досить розвинені в Україні [11, с.69-70].

Наразі першочерговими заходами, які забезпечуватимуть сталий розвиток краудфінансування як дієвого інструменту залучення коштів в Україні, можуть бути [10, с.46-47]:

- 1) створення відповідного законодавства краудфінансування, посприє залученню коштів для діяльності малого і середнього бізнесу;
- 2) сформуванню комплекс дій краудфінансування, що передбачає створення системи поступових заходів регулювання ринку;
- 3) розробка прозорої діяльності краудфінансових платформ, яка буде стимулом для приходу потенційних інвесторів і для комунікації інвесторів із засновниками проектів;
- 4) розвиток краудфінансової інфраструктури, розширюючи діяльність різних видів краудфінансування, для підтримки підприємницьких проектів;
- 5) втілення інформаційного забезпечення для обізнаності широких верств населення, з метою залучення їх до інвестування крауд-проектів;
- 6) залучити до об'єднання громадські структури для співфінансування проектів, щоб підтримати краудфінансову діяльність.

Таким чином, враховуючи наявну соціальну спрямованість українських

краудфандингових платформ, результати їх діяльності, перспективи розвитку краудфандингу в цілому та зарубіжний досвід, можемо стверджувати, що при виконанні зазначених рекомендацій альтернативне фінансування в Україні має перспективи розвиватися та вдосконалюватися. Перші кроки вже зроблені у цьому напрямку - Національний банк України затвердив "Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 року", яка є планом "створення в Україні повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами" [29].

## ВИСНОВКИ

Завдяки проведеному дослідженню ми дослідили мету та завдання нашої роботи. Тобто, визначили основні теоретичні аспекти та проаналізували стан розвитку, перспективи поширення краудфандингової діяльності, як на локальному, так і на регіональному рівнях.

На першому етапі нашого дослідження, ми виявляли якою є економічна сутність та особливості діяльності краудфандингу. Він є одним з новітніх інструментів залучення інвестицій, який в наш час розвивається та набирає популярності. Ця економічна категорія слугує, як альтернатива фінансування для фізичних осіб, для різних проєктів чи розвитку бізнес-ідей. Цей спосіб інвестування має принципову ознаку, не типову фінансовим вкладенням - він відкритий для всіх бажаючих. При цьому приведено дефініції поняття, з точки зору різних науковців. Нами запропоновано своє визначення краудфандингу, на наш погляд - це добровільне об'єднання фінансових ресурсів або колективний збір коштів як правило, через Інтернет-платформи, для спільної ідеї. Нами було Розкрили особливості краудфандингу, серед них найважливіші: високий рівень доступності, оскільки основний майданчик для фінансування це онлайн платформа, тобто відсутня потреба у посередниках; скорочення як фінансових, так і часових витрат на пошук інвесторів чи проєктів для фінансуванням; відсутні територіальні обмеження на збір коштів.

На другому етапі - було проаналізовано та зібрано статистичні дані про результати діяльності краудфандингу у різних регіонах. На прикладі аналізу регіонального ринку краудфандингу за період 2017-2018 рр., динаміки обсягу залучених коштів на основі краудфандингу в світі у 2010-2020 рр., результатів діяльності українських платформ, динаміки фінансування проєктів на платформі Kickstarter в період 2009-2020 років. Краудфандинг розвивається, завдяки створенню нових краудфандингових майданчиків у різних країнах світу. Нами була запропонована характеристика найрейтинговіших краудфандингових платформ країн світу. Де представлено краудфандингові платформи різних

регіонів світу - одні з найперших, які показали значні результати своєї діяльності.

В третьому розділі зазначили зарубіжний досвід регулювання краудфандингу й основні проблеми та шляхи удосконалення в Україні. В Україні досить розвинутими є сучасні технології - це створює базис для поширення краудфандингу за посередництва Інтернету. Розглядаючи зарубіжний досвід державного регулювання, можемо стверджувати, що законодавча база краудфандингової діяльності повинна бути і в Україні. Для успішної реалізації і фінансування проєктів, також для регулювання відносин між інвестором та засновником проєкту. Також, запропоновані заходи, для сталого розвитку крауд-діяльності в Україні: 1) створення відповідного законодавства краудфінансування, яка посприє залученню коштів для діяльності малого і середнього бізнесу; 2) сформувані комплекс дій краудфінансування, що передбачає створення системи поступових заходів регулювання ринку; 3) розробка прозорої діяльності краудфандингових платформ, яка буде стимулом для приходу потенційних інвесторів і для комунікації інвесторів із засновниками проєктів; 4) розвиток краудфандингової інфраструктури, розширюючи діяльність різних видів краудфандингу, для підтримки підприємницьких проєктів; 5) втілення інформаційного забезпечення для обізнаності широких верств населення, з метою залучення їх до інвестування крауд-проєктів; 6) залучити до об'єднання громадські структури для співфінансування проєктів, щоб підтримати краудфандингову діяльність.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абакуменко О.В., Куценко Б.І. Краудфандинг як інструмент фінансування інноваційно-технологічних проектів // Чернігівський науковий часопис. Серія: Економіка і управління. 2017. № 1 (7). С. 52-60.
2. Анісімова Л.А. Дашборд як інструмент ухвалення управлінських рішень в умовах розвитку новоутворених громад // Шевченківська весна 2021. Економіка. На шляху до сталого розвитку : матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. Київ. 2021. Вип. ХІХ. 334 с. С. 154.
3. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 18. С. 36–40
4. Ведерніков М. Д., Базалійська Н. П., Волянська-Савчук Л. В., Зелена М. І., Кошонько О. В., Чернушкіна О. О. Фінансування стартапів із використанням краудфандингових платформ в Україні та світі // Вісник Хмельницького національного університету. 2021. № 6. С. 143-155
5. Версаль Н., Дудник Я. Краудфандинг як альтернативна Fintech-екосистема на фінансовому ринку // Економіка. Київ. 2021. 4(217). С. 26-37. URL <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2021/217-4/2>
6. Вікіпедія – вільна енциклопедія. – URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
7. Воробей В., Кобринович М., Кривецька Л. Характеристики різних краудфандингових моделей // Український культурний фонд. Львів. 2020. С. 1-24.
8. Гвоздь М.Я., Бондаренко Ю.Г., Кулиняк І.Я. Краудфандинг як інструмент залучення коштів для фінансування стартап-проектів: аналіз зарубіжного досвіду та вітчизняного досвіду // Економіка та управління підприємства.. Львів. 2020. Вип. 43. С. 131-136.
9. Гомотюк А.О. Краудфандингова модель фінансування бізнесу // Економіка та підприємництво. 2022. № 2 (125). С. 13-17

10. Давидовська Г.І. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи розвитку // Current trends in the development of science and practice: The XVII International Science Conference (Haifa, June 07 – 09, 2021) Haifa, 2021. С. 45-47
11. Диба М. І. Гернего Ю. О. Глобальні тенденції та потенціал розвитку ринку краудфандингу в Україні // Економіка України. 2020. № 2. С. 66-79.
12. Карпенко О.О., Семенчук Т.Б., Прокопенко О.О. Краудфандинг у світі та в Україні // Економіка та управління. 2019. Вип. 45. С. 40-50.
13. Ковальчук К.Ф., Козенкова Н.П. Мережеві методи фінансування діяльності інноваційних підприємств // Економічний вісник. 2017. №4. С. 142-153.
14. Корнух О. В., Донських Ю. А. Краудфандинг як інноваційне джерело фінансування в Україні // Ефективна економіка. 2018. № 11. С. 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6686>
15. Красножон С.В. Піддубний В.А. Краудфандинг: історія розвитку в Україні та світі // Формування ринкових відносин в Україні. 2019. №4 (215). С. 46-54.
16. Мінкович В.Т., Свадеба В.В. Особливості краудфандингу як сучасного методу фінансування інвестиційних проєктів // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка". 2021. № 1(57). С. 127-133.
17. Моргачов І. В., Несенюк А. С. Краудфандинг – сучасний механізм зміни суспільства // VI Міжнародна науково-практична конференція «Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи» (м. Сєверодонецьк, 25-26 квітня 2019 р.) Сєверодонецьк, 2019. С. 55-56.
18. Оксенюк К. І. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування // Економічні науки. Серія : Регіональна економіка. 2017. Вип. 14. С. 232-238.
19. Петрушенко, Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 1. С. 172-182.

20. Повод Т. М., Остапенко А. С. Краудфандинг як перспективне джерело фінансування бізнесу // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 5(16). С. 238-239.
21. Подоляка Н. С. Краудфандинг в журналістиці та видавничій справі: джерелознавчий аспект // Соціальні комунікації: теорія і практика: наук. журн. 2017. Вип. 6. С. 106-112.
22. Прахалад К. К., Кришнан М. С. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем // М.: Альпина Паблишер: Издательство Юрайт. 2011. 258 с.
23. Приказюк Н. В. Ринок фінансових послуг: підручник / кол. авторів; за ред. К.: Компринт. 2019. 757 с
24. Рисін В. В. Переваги та ризики краудфандингу як моделі фінансування стартапів і проектів громадського розвитку // Фінанси України. 2021. №4. С. 84-98.
25. Рубанов П. Проблеми державного регулювання альтернативних фінансів // Серія “Економіка”. 2017. № 2. С. 20-26.
26. Рубанов П. М. Трансформаційні процеси в національній економіці під впливом FinTech інновацій : монографія. Суми : Сумський державний університет. 2020. 452 с.
27. Рубанов П. М. Методичні засади оцінювання ефективності залучення інвестицій з використанням краудфандингу // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. Науковий журнал. № 30 (19). Т. 1. 2018. С. 64-68.
28. Ситник Н. І. Краудфандинг: нові можливості та тренди // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Випуск 31. С. 187-192.
29. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року курс на сталий розвиток інновацій, кешлес та фінансову грамотність. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku--kurs-na-staliy-rozvitok-innovatsiy-keshles-ta-finansovu-gramotnist>



30. Супрун Н. Соціальне підприємництво як механізм розбудови солідарної економіки // Соціальна та економічна солідарність – український вибір: матеріали міжнародного симпозиуму (м. Київ, 29 січня 2016 р.) Київ, 2016. С. 36–38.
31. Теслюк С.А., Матвійчук Н.М., Демчук Н.В. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні // Економіка та суспільство. 2022. Вип. 37. С. 3–4.
32. Томілін О.О., Ставицька В.О., Тимко А.К. Краудфандинг як інструмент залучення інвестицій в інноваційні технології // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2021. № 1. С. 84-97.
33. Тульчинська С.О., Солосіч О.С., Голуб М.О. Особливості краудфандингу як різновиду інвестування. Сучасні проблеми економіки і підприємництва // Економіка та суспільство. 2017. № 19. С. 132-140.
34. Хмелева Г. А. Развитие инновационной деятельности в регионе с позиции процессного подхода: теория, методология, практика. // Серия «Гуманитарные науки». 2012. Вып. 10 (54). 346 с.
35. Шаповалова Д.Р. Огляд правових аспектів краудфандингових відносин в Україні та світі // Юридичний науковий електронний журнал. 2022. № 7. С. 498-502
36. Шевченко О.М., Крекотень І.М., Жовнір Н.М. Світові тенденції розвитку краудфандингу та особливості його функціонування в Україні // Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 3(71). 273 с.
37. Chao E. J., Serwaah P., Baah-Peprah P., Shneor R. Crowdfunding in Africa: opportunities and challenges // In: Advances in crowdfunding. 2020. URL: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-46309-0\\_14](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-46309-0_14)
38. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures / A. Schwienbacher, B. Larralde. 2012.
39. Gerber E., Hui J. Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation. ResearchGate. 2014. URL: <https://www.researchgate.net>
40. IndieGoGo URL: [https://www.indiegogo.com/#/picks\\_for\\_you](https://www.indiegogo.com/#/picks_for_you).

41. International Industry Reports. URL: <https://www.crowdfunding-research.org/reports> (in English)
42. The platform is a big idea. URL: <https://biggggidea.com/>
43. The White House: Obama Administration. "President Obama to Sign Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act."
44. Jumpstart our business startups act. URL: <https://www.congress.gov/112/plaws/pub1106/plaw-112pub1106.pdf>
45. Worldwide internet user penetration from 2014 to 2021 / Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/325706/global-internet-userpenetration>