https://doi.org/10.26565/2524-2547-2023-66-11
УДК 336.648

Наталя Олександрівна Гребенюк*
доцент
nogrebenyuk@karazin.ua
https://orcid.org/0000-0003-0548-4772

Мар'яна Леонідівна Швайко*
кандидат економічних наук, доцент
maryana.shvaiko@karazin.ua
https://orcid.org/0000-0002-3911-0392

Катерина Сергіївна Тихомирова*
студентка
kateryna.tykhomyrova@student.karazin.ua
https://orcid.org/0009-0005-0288-5433

* Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

РОЛЬ КРАУДФАНДИНГУ У МАЙБУТНЬОМУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Метою написання статті є пошук альтернативних джерел фінансування проектів відновлення, прогнозування впливу їх впровадження на стан економіки України. Аналіз поточного стану та вивчення інвестиційних потреб держави є головним вектором у напрямку розробки рекомендацій щодо пошуку та залучення фінансової допомоги. Розуміння принципів та засад функціонування краудфандингових платформ є важливим кроком на шляху до використання цього інструменту для залучення додаткових джерел коштів у майбутньому на відновлення. Існують різні підходи до класифікації краудфандингових зборів, кожен з яких відіграє важливу роль в сучасному суспільстві. Кожен з них розкриває цінність краудфандингу як інструменту для підтримки сучасного мистецтва, інноваційних технологій, благодійних зборів та організацій, політичних ідей у вигляді проектів. Також у статті наявна статистика успішно реалізованих проектів на вітчизняних краудфандингових платформах, особливості впровадження цих проектів та їх вплив на сучасне та майбутнє країни. Ми розглядаємо причини появи та принципи функціонування популярних платформ, як закордонних так і вітчизняних їх аналогів. Також нами було розглянуто вплив військової агресії рф на стан ринку краудфандингу в світі, тенденції його подальшого розвитку та очікувані прогнозні показники до 2027 року. Дослідження також торкнулось аналізу переваг та недоліків краудфандингу як системи для обох сторін: як для проектних ініціаторів, так і для інвесторів. Визнано найбільшою проблемою сьогодення - недосконале законодавче підґрунтя. Було визначено перспективні напрямки для інвестування у повоєнне відновлення країни, надано рекомендації щодо впровадження цих засад.

Ключові слова: **інвестування, краудфандинг, платформа, фаундер, бекер**.
JEL Classification: G23; G31; O16.

Як цитувати: Гребенюк, Н. О., Швайко, М. Л., & Тихомирова, К. С. (2023). Роль краудфандингу у майбутньому України: проблеми та перспективи. *Соціальна економіка, 66*, 120-130. doi: https://doi.org/10.26565/2524-2547-2023-66-11
In cites: Grebeniuk, N., Shvayko, M., & Tykhomyrova, K. (2023). The role of crowdfunding in the future of Ukraine: problems and prospects. *Social Economics, 66*, 120-130. doi: https://doi.org/10.26565/2524-2547-2023-66-11 (In Ukrainian)

Вступ. Краудфандинг – потужний інструмент для акумуляції фінансів відповідно до мети. Це можливість залучити до реалізації своєї ідеї кошти багатьох людей, яким небайдуже майбутнє країни (якщо це, наприклад, збір для побудування нового елементу інфраструктури) або яких просто зацікавила концепція пропонованого інноваційного проекту.

Що ж стосується нашого дослідження, то воно є досить актуальним: наразі наша країна перебуває в складному становищу, переживаючи війну. Після нашої перемоги обов'язково буде відбудова економіки та відновлення держави, але власних фінансів Ук-

© Гребенюк Н. О., Швайко М. Л., Тихомирова К. С., 2023

країни може бути замало для швидкої та повної реконструкції. Тож питання залучення коштів постає як ніколи гостро. Можна шукати зовнішні джерела запозичень, такі як іноземні кредити та інвестиції, які треба буде пізніше повертати з відсотками. А краще стати на шлях створення сильного громадського суспільства, яке здатне акумулювати кошти громадян своєї країни, що будуть раді зробити свій внесок у конкретні цілі в своєму регіоні. Такий спосіб залучення коштів має свої плюси та мінуси, які ми досліджуємо відповідно до мети.

Метою дослідження є аналіз краудфандинга як явища спільного фінансування соціальних потреб та засад функціонування краудфандингових платформ як інструменту акумулювання коштів для реалізації відповідних програм реконструкції та відновлення економіки й соціальної сфери держави.

Відповідно до мети виконуються наступні завдання:

– визначення поняття «краудфандинг» та історія його походження;

– дослідження різних підходів до класифікації типів краудфандингу;

– розбір понять «фаундер» та «бекер»;

– простеження впливу війни на платформи збору коштів, їх аналіз;

– розгляд проблемних питань в сфері краудфандингу;

– визначення переваг для всіх сторін цього ринку.

Предметом дослідження є проекти, профінансовані методом краудфандингу, а об'єктом – конкретні дії для розвитку краудфандингу задля розбудови держави.

Огляд літератури. Для написання статті було використано праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців з різними підходами як до класифікації, так і до самої мети існування краудфандингу, зокрема А. В. Бондар (Бондар, 2019), А. Швейнбачер і Б. Ларралде (Швейнбачер & Ларралде, 2010), М. Ліссовська та П. Маєвський (Ліссовська & Маєвський, 2020), С. О. Тульчинська, О. С. Солосіч та М. О. Голуб (Тульчинська, Солосіч, & Голуб, 2017), О. С. Омельчук та Д. Р. Байталюк (Омельчук & Байталюк, 2021). Само слово «crowdfunding» було отримано шляхом поєднання «натовпу» (з англ. «crowd») та «фінансування» (з англ. «funding»). Слід зазначити, що з правової точки зору чітке визначення існування цього виду інвестування відсутнє в нормативних актах, тож кожен науковець має повне право трактувати його на свій роздум.

Найбільш вагомий внесок зробили наступні науковці: А. В. Бондар вбачає у краудфандингу «технологію залучення мікроінвестицій за допомогою спеціалізованих Інтернет-платформ для реалізації різноманітних проєктів без обмежень» (Бондар, 2019).

А. Швейнбачер і Б. Ларралде наводять таке визначення краудфандингу: «відкритий заклик, здебільшого через Інтернет, для надання фінансових ресурсів або у вигляді пожертвування, або в обмін на певну форму винагороди та/або права голосу для підтримки конкретних ініціатив та цілей» (Швейнбачер & Ларралде, 2010).

Що ж стосується класифікації, то вітчизняні науковці С. О. Тульчинська, О. С. Солосіч та М. О. Голуб поділяють краудфандинг та наступні види: культурний, соціальний, краудфандинг ідей, бізнес-краудфандинг та політичний (Тульчинська, Солосіч, & Голуб, 2017).

О. С. Омельчук та Д. Р. Байталюк в своїй праці виділяють в залежності від типу проекту наступні види: комерційний, соціальний, екологічний та творчій краудфандинг (Омельчук & Байталюк, 2021). Як вже було зазначено вище, без відповідного законодавчого регулювання кожен економіст має право висловлювати власні міркування у зручний для нього спосіб, тож дати однозначну відповідь на питання «хто точніше висловився» наразі є неможливо.

Методологія дослідження. В ході написання статті було використано інформацію з соціально-економічних джерел зі статистичними даними. Для розробки статті було використано наступні методи збору даних: опитування, спостереження, аналіз. Так, було залучено можливості міжнародного сервіса Statista.com (Statista Market Insights), що містив інформацію щодо обсягів транзакцій на цьому ринку у період 2017-2023 років, а також надавав прогноз до 2027 року. Також з цього сервісу було взято та проаналізовані показники щодо кількості зареєстрованих компаній протягом 2017-2023 років з прогнозом до 2027 року. Подана інформація була надана в квітні 2023 року шляхом аналізу різних платформ та ситуації на ринку в цілому. Також кластерно проаналізовано статистичну інформацію з джерела опитування P2PMarketData. В опитуванні прийняло участь 70 платформ, результати цього опитування було оприлюднено 3 липня 2023 року. Також було досліджено статистичну інформацію з краудфандингової платформи «Спільнокошт», яка надає у вигляді мапи статистику щодо обсягів доброчинців та успішно реалізованих проектів у період з 2015 по 2023 роки.

Основні результати. Краудфандинг – це новітній метод спільного фінансування, заснований на ідеї «з миру по нитці». Цьому методу фінансування ще нема й 30 років, але він вже широко відомий у світі та набирає популярності далі.

Першим в історії прикладом краудфандингу є тур по США британського музичного гурту Marilion у 1997 році, коли фанати цієї рок-групи зібрали через мережу Інтернет $60 000 без відома учасників гурту, щоб мати можливість почути улюблених виконавців. Цей досвід настільки ошелешив суспільство, що люди почали використовувати це як приклад: тільки у 2000-2012 роках з'явилося 13 різноманітних платформ для збору коштів для починаючих та вже існуючих музикантів. Надихнувшись таким результатом, цей досвід одна за одною почали брати до уваги компанії з інших секторів. Так, в 1999 році було започатковано збір коштів для торгової асоціації фрілансерів, а в 2002 році з'явився краудфандинговий збір для кіно.[1]

У той же час ми можемо спостерігати історичні приклади формування Фондів громад як неурядових благодійних структур, призначення яких полягає в підвищенні якості життя громад, на території яких вони формуються. Фонди громад визначають нагальні потреби місцевої громади, заохочують благодійні пожертви приватних осіб і накопичують кошти, з яких потім надають гранти на впровадження ініціатив з вирішення соціально важливих місцевих проблем.

Практика створення Фондів громад для вирішення конкретних місцевих проблем шляхом суспільного фінансування і громадського прийняття рішень щодо використання коштів широко розповсюджена у світі. Історія фондів громад розпочинається у 1914 р., коли у місті Клівленд США банкір Фредерік Гарріс Гофф заснував перший The Cleveland Foundation з метою організованого використання благодійних пожертв на потреби громади. Сьогодні фонди громад працюють у 84 країнах світу (Sacks, 2014).

Отже, можливо зробити висновок, що за своєю економічною сутністю краудфандинг з'явився набагато раніше, але саме завдяки розповсюдженню сучасних технологічних та інформаційних засобів цей метод збору коштів набуває шаленої популярності саме в 21 столітті.

Якщо визначати краудфандинг як відкритий заклик збирати ресурси (кошти, матеріальні товари, час) приватних осіб в цілому через інтернет-платформу. Тоді це, як правило, відбувається на платформах краудфандингу, тобто інтернет-платформах, які зв'язують зацікавлені сторони та організують збір коштів. Слід ідентифікувати суб'єктів краудфандингу для кращого розуміння засад його функціонування.

Всього система налічує 3 суб'єкти:

1. Фаундер – тобто особа-винахідник, що є ініціатором проекту. Це та людина, яка є автором ідеї, що потребує фінансування. Він розробляє концепцію проекту та розміщає його на платформі.
2. Бекер – інвестор/кредитор. Це особа, яка має вільні кошти, які може пожертвувати на розвиток проекту. Вона дивиться наявні проекти на платформах та вирішує, чи хоче вона прийняти матеріальну участь у тому чи іншому винаході/заході.
3. Платформа – сайт, який полегшує комунікацію між фаундером та бекером, дозволяючи зустрітись їм.

На сьогоднішній день існує два варіанти для ініціатора проекту отримання коштів на краудфандингових платформах:

– варіант «100% або 0»: його дія побудована на принципі, що підприємець зможе отримати кошти для фінансування свого проекту тільки тоді, коли платформа зможе назбирати необхідну суму, яка була зазначена в умовах концепції;

– так звана «гнучка система»: дозволяє отримати всі фінанси, що вдалося отримати за час збору. Навіть якщо стартапер (людина, кому належить ідея) не отримав всього бажаного обсягу коштів, він має можливість отримати принаймні ту суму, яка наявна на рахунку його проекту[2].

В залежності від мети збору коштів можливо визначити типи краудфандингу (рис.1).

Також слід зазначити, що види краудфандингу можна виокремити в залежності від запланованої винагороди. В деяких випадках ця винагорода передбачена і таке явище має назву «краудінвестинг», також є тип, що не передбачає отримання винагороди та діє на засадах добровільної безоплатної пожертви, а також існує такий тип краудфандингу, для якого передбачена не фінансова винагорода. Цей момент слід розглянути уважніше:

Рис. 1. Типи краудфандингу
Fig. 1. Types of crowdfunding
Джерело: (Тульчинська, Солосіч & Голуб, 2017)

[1] Краудфандинг. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3 (дата звернення: 13.10.2023).

[2] Краудфандинг в Україні: як він працює та чим корисний у бізнесі. URL: https://thepage.ua/ua/business/kraudfanding-ukrayina-sho-ce-take-yaki-platformi-isnuyut-ta-yaki-perevagi (дата звернення: 13.10.2023).

1. Для краудінвестингу можна виокремити три підтипи інвестування:

– роялті (reward-based)– цей вид передбачає винагороду для інвестора у вигляді отримання ним відсотків від майбутнього прибутку на додачу до нефінансових винагород. Найчастіше цей метод використовується для фінансування творчих проектів. Наприклад, якщо це фінансування кінематографу, то інвестор буде отримувати частку від касових зборів на додаток до вписаних ініціалів в титрах;

– краундлендінг (lending-based) – це такий вид колективного кредитування, який передбачає вигідні умови кредитування для двох сторін. Позичальник гарантовано отримує кошти, ще й за нижчою процентною ставкою, ніж якби він захотів взяти кредит в банку. А кредитор має два плюси: вищу процентну ставку, ніж би він міг отримати, якби поклав ці фінансові кошти на депозит, та з іншого боку можливість отримати гарантії. В цьому випадку гарантом зворотності коштів виступає краудфандингова платформа, через яку і було залучено ресурси;

– акціонерний краудфандинг(equity-based) – найбільш ризикований тип інвестування для бажаючих надати кошти. Цей вид передбачає отримання інвестором в кінцевому результаті якогось доходу. Це може бути право голосу на акціонерних зборах, може бути частина майна проекту або отримання частини його акцій.

2. Без винагороди – найменш обтяжлива форма інвестування, може виражатись у словесній подяці інвесторам або вказуванні їх імен на презентації проекту. Вона не передбачає жодних зобов'язань та характерна для соціальних проектів;

3. Не фінансова винагорода – найбільш популярна форма вдячності, що характерна для всіх типів проектів. Інвестор може отримувати її у вигляді готової продукції чи послуги (Тульчинська, Солосіч, & Голуб, 2017).

Для розуміння потужності та перспективності цього методу залучення коштів слід розглянути поточні тенденції на ринку краудфандингу (рис. 2).

На рисунку 2 ми бачимо зростання обсягу інвестицій протягом 2017-2022 років. Слід зазначити, що навіть на статистичному сайті вказано, що на результат значною мірою вплинуло вторгнення рф на територію України, що спричинило економічний шок на світовому ринку. Тож спад обсягів інвестицій розпочинається з 2022 року і прогнозується, що швидких темпів повернення на довоєнний рівень не очікується.

Що ж стосується зареєстрованих компаній на платформах, то маємо наступну картину, описану рисунком 3: спостерігаємо ситуацію, подібну до обсягів транзакцій. З 2022 року розпочався спад, але що цікаве, не прогнозується вихід на довоєнні показники. Тобто це буде свідчити про те, що популярність краудфандингових платформ серед авторів буде знижуватись, хоча з погляду на обсяги інвестицій можна сказати, що більша кількість проектів має шанс отримати необхідні кошти в повному обсязі.

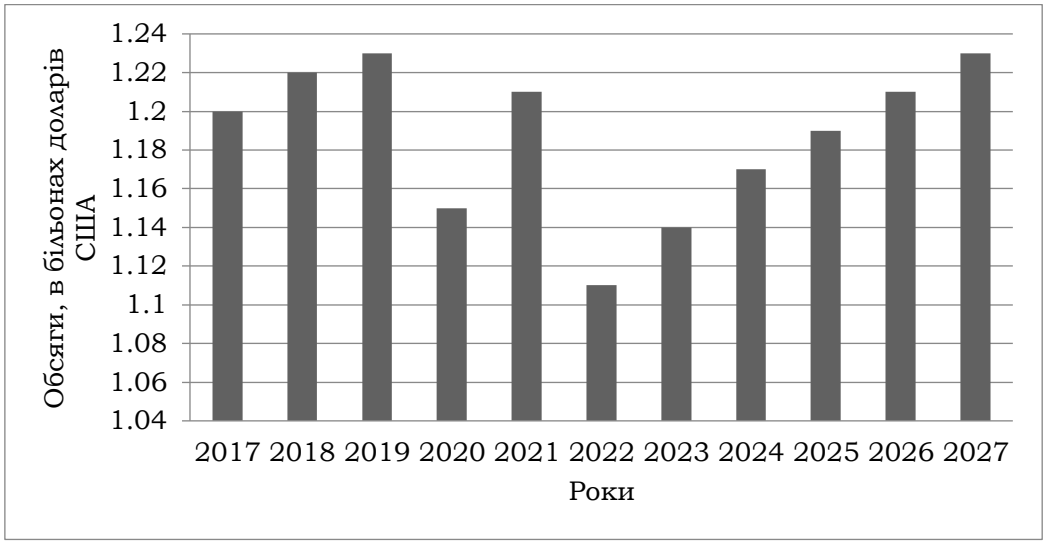


Рис. 2. Обсяги транзакцій на ринку краудфандингу протягом 2017-2027 р. у більйонах доларів США

Fig. 2. Transaction volumes in the crowdfunding market during 2017-2027 in billions of US dollars

Джерело: Crowdfunding worldwide / Statista[1]

[1] Crowdfunding worldwide / Statista. URL: https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/worldwide#transaction-value (дата звернення: 13.10.2023).

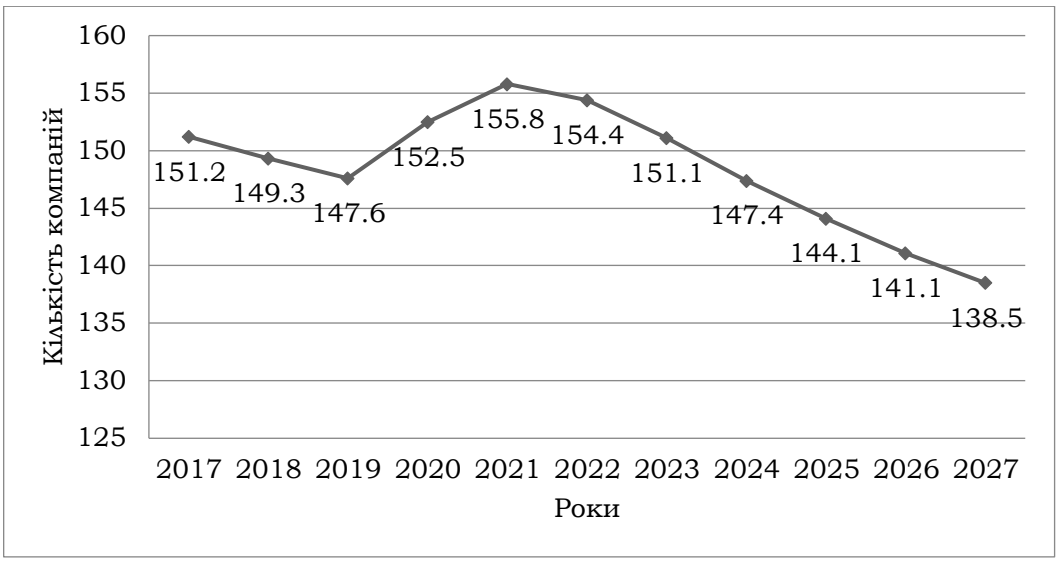


Рис. 3. Кількість зареєстрованих компаній протягом 2017-2027 р. у тисячах користувачів
Fig. 3. The number of registered companies during 2017-2027 in thousands of users
Джерело: Crowdfunding worldwide / Statista[1]

Акцент слід зробити на розвитку краудфандингу в Україні. Навесні 2023 року було проведено опитування щодо думки різних учасників платформ, як вплинула війна в Україні на розвиток інвестиційного краудфандингу. Як можна побачити з результату опитування нижче, на рисунку 4, близько половини опитаних респондентів вважають це вагомим викликом для системи.

Наступним кроком було зроблено порівняння доходів різних платформ на початку війни. Для прикладу було взято лютий та березень 2022 року.

Згідно з рисунком 5, ті платформи, що мали вихід на український та російський ринки, значно втратили в обсягах фінансування. Всього за місяць рівень їх фінансування впав в два рази, подібна ситуація спостерігається й на всіх світових платформах. Ті платформи, що не наявні на українському та російському ринках, а також платформи для кредитування бізнесу навпаки отримали більше коштів.

Якщо проаналізувати поточне становище в Україні, то слід зазначити, що ми маємо свої унікальні краудфандингові платформи. Так, багато українців використовує вже відомі та добре зарекомендовані світові платформи (такі як Kickstarter, CircleUp, Indiegogo, тощо), але вони мають свої недоліки. Так, наприклад, до найвідомішої у світі платформи Kickstarter українцям нема доступу, бо зареєструватись можуть лише мешканці певних країн. Натомість в нас було започатковано вітчизняні платформи. Так, вони збирають менше коштів, мають менші обсяги фінансування, але однак мають право на існування. На сьогоднішній день найбільшої популярності набрали наступні платформ:

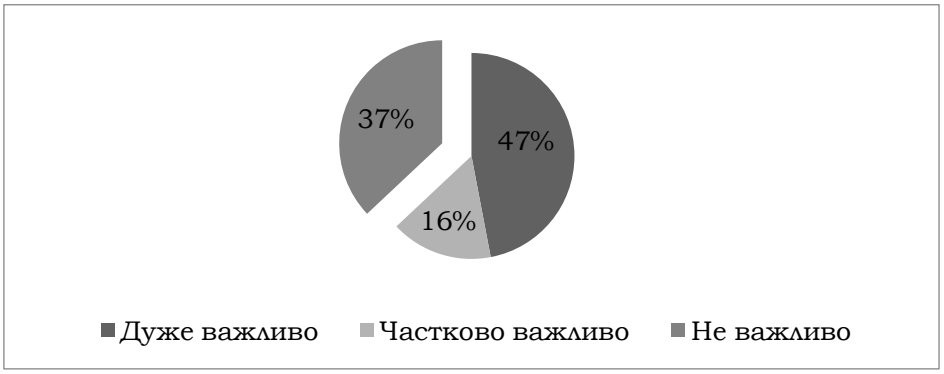
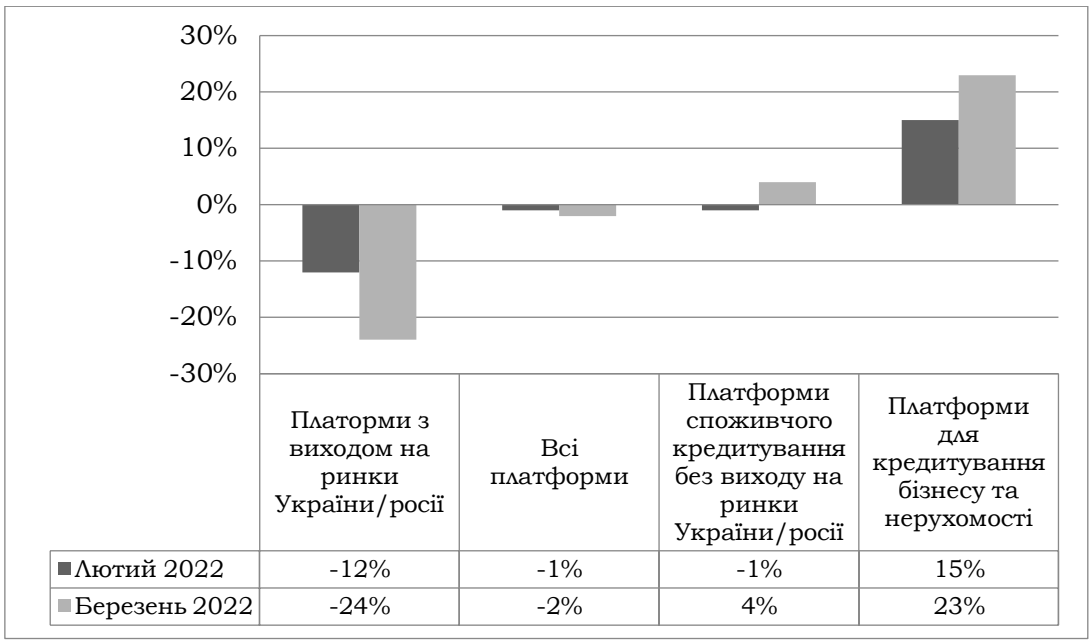


Рис. 4. Оцінка ризиків для краудфандингу через вторгнення рф в Україну
Fig. 4. Risk assessment for crowdfunding due to the Russian invasion of Ukraine
Джерело: Crowdfunding Industry Market Update 2023 [Survey of 70 Platforms][2]

[1] Crowdfunding worldwide / Statista. URL: https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/worldwide#transaction-value (дата звернення: 13.10.2023).
[2] Crowdfunding Industry Market Update 2023 [Survey of 70 Platforms]. URL: https://p2pmarketdata.com/articles/crowdfunding-statistics-worldwide/ (дата звернення: 13.10.2023).



	Платорми з виходом на ринки України/росії	Всі платформи	Платформи споживчого кредитування без виходу на ринки України/росії	Платформи для кредитування бізнесу та нерухомості
Лютий 2022	-12%	-1%	-1%	15%
Березень 2022	-24%	-2%	4%	23%

Рис. 5. Вплив вторгнення в Україну на обсяги фінансування: щомісячне зростання обсягів фінансування за категоріями платформ

Fig. 5. The impact of the invasion of Ukraine on funding volumes: monthly growth of funding volumes by platform category

Джерело: Crowdfunding Industry Market Update 2023 [Survey of 70 Platforms][1]

1. Спільнокошт – на сьогоднішній день лідер серед вітчизняних осередків краудфандингу. Перевагою є широке коло тем зборів: спорт, культура, наука, благодійність, соціальна сфера. Є можливість реєстрації як від організацій, так й від приватних осіб.

2. Dobro.ua – колискова благодійності. На цьому сайті можуть реєструватись цілі організації та благодійні фонди, розміщувати по кілька проектів різних напрямків, що потребують інвестування.

3. Моє Місто – осередок благодійних, спортивних, культурних, освітніх, соціальних та екологічних проектів. Місія платформи — втілювати проекти, що покращують Харків. Можливість реєстрації як громадських організацій, так й індивідуальних користувачів. На сьогоднішній день головною перевагою саме цієї платформи є те, що вони проводять навчання протягом 3 місяців для громадських організацій. Про що ці навчання? Вони допоможуть зробити свій проект більш привабливим для інвесторів, просувати свої суспільно корисні ідеї в маси[2].

Слід окремо визначити, наскільки ж реальним є саме для України збір коштів. Ми вже маємо успішні приклади, як серед приватних так і серед соціальних проектів. Найвідомішим приватним українським проектом став FeelVR, що зібрав на платформі Kickstarter більш ніж 500 тисяч доларів США на розробку руля та педалей для комп'ютерних ігор. Прикладом же суспільно-корисного проекту можна вважати проект на вітчизняній платформі Спільнокошт, коли українці збирали кошти на документальний фільм про Кінбурнський півострів, який допомагає розповісти про унікальні місця України та допомогти його зберегти. Через несприятливі кліматичні та екологічних умов це місце через 100 років може зникнути з карти, а цей проект допоможе його зберегти. Проаналізувавши рисунок 6, наданий нижче, Спільнокошт дає можливість побачити статистику проектів за 9 років свого існування, їх успішної реалізації.

Так, найбільше успішних проектів було реалізовано у Київській області (239 проектів), далі Львівська область (79 проекти) та Харківська область (27 проектів). Але так само бачимо, що малі міста теж мають право на успішну реалізацію. Приємно зазначити різноманітні малі селища та міста з усіх областей України, що також отримали шанс на фінансування (Добропілля Донецької області, Северодонецьк Луганської області, селище Ясіня Закарпатської області, Бар Вінницької області, тощо).

1Crowdfunding Industry Market Update 2023 [Survey of 70 Platforms]. URL: https://p2pmarketdata.com/articles/crowdfunding-statistics-worldwide/ (дата звернення: 13.10.2023).

[2] «Місто змін»: відкрито набір на навчання з реалізації соціальних проектів. (2023). *СарниNews.City*. URL: https://sarnynews.city/articles/307780/misto-zmin-vidkrito-nabir-na-navchannya-z-realizacii-socialnih-proyektiv. (дата звернення: 13.10.2023).

Рис. 6. Мапа успішно реалізованих проектів у період з 2015 по 2023 роки через платформу Спільнокошт
Fig. 6. Map of successfully implemented projects in the period from 2015 to 2023 through the Spilnokosht platform
Джерело: мапа внесків та проектів Спільнокошт[1]

В умовах військового стану дуже важливою стає праця таких краудфандингових платформ як Peoples project[2]. Всеукраїнський центр волонтерів – створена некомерційною та неприбутковою організацією «Народний проект» – це об'єднання волонтерів та небайдужих людей, які співкоординують свої зусилля заради соціальних проектів та допомоги Народу України. В роботі «Народного проекту» беруть участь тисячі волонтерів та благодійників з усієї України та за її межами. За весь час діяльності ними реалізовано понад 100 благодійних проектів, із загальним бюджетом понад 100 мільйонів гривень. Реалізують благодійні проекти у галузі оборони, медицини та суспільних ініціатив. Наразі на платформі 130 проектів - зборів. Проекти стосуються матеріального забезпечення армійських підрозділів, медичних центрів, лікування поранених бійців та інших благодійних проектів, ми намагаємося розвивати та підтримувати перспективні розробки та соціальні ініціативи, які стануть в нагоді нашій країні і хоч трошки змінять життя людей на краще. Вони вже збирають на бойові дрони для контрнаступу, на потужні багатоцільові комплекси БПЛА, пальне, бойові автомобілі, одяг та захист для військових[3].

Таким чином, в Україні найбільш розповсюджені три основні типи краудфандингу:

1. Благодійний краудфандинг (charity-giving crowdfunding) здійснює збір коштів для адресної допомоги або на термінові потреби. Серед прикладів благодійного краудфандинга збір коштів на потреби ЗСУ (з конкретизацією для якого військового об'єднання), на медичне лікування конкретної особи, на відновлення пошкодженої споруди або на допомогу постраждалим.

2. Краудфандинг, що фінансує розвиток громади (community-enhancing crowdfunding) використовує філантропію для створення відчуття єдності громади та підвищення ефективності її функціонування. Це проекти, спрямовані на розвиток селищ та відбудову їх інфраструктури.

3. Краудфандингові платформи з комерційною метою але не фінансовою винагородою (rewards-based crowdfunding), що пропонують «інвесторам» опцію попереднього замовлення продукту, а авторам проектів – фінансування стартапів.

Створення українських платформ краудфандингу особливо цікаве з точки зору роз-

[1] Мапа внесків та проектів Спільнокошт. URL: https://biggggidea.com/geomap/ (дата звернення: 13.10.2023).
[2] Всеукраїнський центр волонтерів People`s project.com. URL: https://www.peoplesproject.com/ (дата звернення: 13.10.2023).
[3] Всеукраїнський центр волонтерів People`s project.com. URL: https://www.peoplesproject.com/ (дата звернення: 13.10.2023).

будови цифрового громадянського суспільства, оскільки вони стирають кордони між тим, що колись було розрізненим: благодійність, інвестування, кредитування та покупка товарів.

Але незважаючи на таку зручність та таку уявну легкість, краудфандинг також має цілий ряд своїх недоліків та переваг. Серед найбільш проблемних недоліків можна зазначити наступні:

1. Проблеми з встановленням вартості: буває так, що неможливо визначити ціну капіталу проекту, або, наприклад, неможливо продати акції такого проекту на вторинному ринку. Також вартість акцій може суттєво впасти через емісію додаткових акцій, що позначиться на доходах всіх акціонерів.

2. Кібератаки: крадіжка особистих даних через краудфандингові платформи на сьогоднішній день набирає популярності. Також за допомогою перенавантаження мережі шахраї спрямовують кошти на власні рахунки.

3. Шахрайство: на жаль, на сьогоднішній день через краудфандингові платформи шахраї пробують виводити кошти в офшори, відмивати фінанси або пропонувати вкласти кошти у неіснуючі проекти, що ніколи не будуть реалізовані. Кожна інвестиція несе у собі ризики, про що завжди слід пам'ятати.

4. Брак інформації: засади приватності та анонімності часто заважають інвесторам розібратись з концепціями проектів, через що значно зростають ризики вкладання коштів не в ту справу. Це може бути прихована інформація про позичальника або про рід його діяльності, про успіх чи провали подібних проектів, про власні кредити та фінанси[1].

5. Відсутність чіткого законодавства в Україні: ця проблема носить глобальний характер. На сьогоднішній день ми не маємо жодного правового регулювання цієї сфери діяльності: наприклад, в законодавстві не прописано зобов'язання платформ чітко визначати в своїх правилах умови і порядок повернення коштів в разі, коли проект не зібрав необхідної суми для реалізації. Існуючі платформи при написанні свого регламенту діяльності змушені керуватись лише загальними юридичними нормами, в той час як більш деталізованих законів, що б регулювали цей вид активності, нема. Відсутність спеціалізованого законодавства призводить до хиткого становища та породжує наступні проблеми.

6. Брак довіри: є дотичною до попередньої проблеми. Далеко не кожен громадянин/організація, що має вільні кошти, надасть свою згоду вкласти їх в перший-ліпший проект на сайті. Відсутність правової основи породжує недовіру, бо всі сторони цього процесу не відчувають безпеки, в першу чергу це стосується вкладників (бекерів). Відсутність юридичних гарантій щодо спрямування та отримання прав на свою частку вкладу (якщо мова іде про краудінвестінг) є значним «блоком» для бажаючих прийняти участь у розвитку вітчизняних проектів. Це спричиняє «відтік капіталу», бо люди шукають проекти на закордонних сайтах, де є більше шансів на роз'яснення з боку закону. Так, наразі було створено команду з експертів, юристів, органів виконавчої влади та представників платформ, які б розробили законодавче підґрунтя для захисту всіх учасників процесу краудфандингу, але в сьогоднішніх умовах ця проблема відійшла на другий план та не була вирішена, тож питання законодавства досі залишається відкритим та болісним. Також великою проблемою є відсутність якісних перевірок проектів. Багато аспектів можна не побачити через політику приватності, про яку було сказано вище, а більшість наявних на платформах перевірок мають чисто формальний вигляд, не підкріплюючись жодними правовими аспектами, крім політики самого майданчика. Ризик стратити кошти породжує брак довіри та супутні проблеми[2].

7. Відсутність професіоналів та регулятора цього ринку: так само супутня проблема до двох попередніх. Так як юридично ці потреби не були закріплені, то фахівців та контролюючих органів на цьому секторі або дуже мало, або взагалі нема. Як вже було зазначено вище, перевірки проектів, їх документації та хід виконання у більшості випадків носять чисто формальний характер, обмежуючись лише низькою прохідною оцінкою платформ. У ході дослідницької роботи вдалося знайти лише кілька фахівців, які пропонують допомогу у сфері краудінвестування. Але по-перше, слід зазначити, що ціна на їх послуги починається від 45 000 грн, а по-друге, вказаний перелік послуг суперечить правилам платформ. Так, пропонується аудит внутрішніх документів організації, наявність дозволів, юридичної історії компанії. Але якщо перейти на платформу з краудфандингу, то 80% цієї інформації приховано з «міркувань анонімності», тож купування такого роду послуги не матиме сенсу.

Що ж стосується переваг, то слід виокремити наступні:

1. Можливість швидкого отримання коштів: всього за кілька тижнів можливо отримати кошти на відкриття свого бізнесу.

[1]Що таке краудфандинг: значення, використання, переваги та недоліки. URL: https://businessyield.com/uk/bs-personal-finance/what-is-crowdfunding/ (дата звернення: 13.10.2023).

[2]Краудфандинг в Україні. (Не)легальне фінансування. URL: https://biz.nv.ua/ukr/experts/kraudfanding-v-ukraine-nelegalnoe-finansirovanie-startapov-50056458.html (дата звернення: 13.10.2023).

Якщо подібна операція без залучення краудфандингових платформ займає від кількох місяців до кількох років, то завдяки масовості платформ можна значно скоротити цей термін.

2. Перевірка актуальності ідеї: в такий спосіб можна перевірити свою ідею на оригінальність, існування чогось подібного на ринку та потреби в цій ідеї взагалі.

3. Цільове використання коштів – більшість сайтів забороняє використовувати зібрані кошти не за окресленою метою проекту.

4. Полегшення комунікації: через існування таких платформ можна знайти як інвесторів, так й потенційних покупців на свої ідеї або товари. Це чудова можливість зібрати всіх в одному місці, бо якщо ідея користується попитом серед бажаючих надати кошти, це є вірною ознакою потреби ринку в цьому товарі або послузі, тож канали збуту теж буде легко знайти.

5. Націленість на результат: кожен ініціатор проекту (фаундер) повинен звітувати про те, на якому етапі перебуває реалізація його справи. У разі провалу проекту після виходу на ринок продукту, гроші залишаються в краудфандера. Якщо ж він порушує умови збору коштів та не опікується проектом після отримання коштів, гроші повертаються до бекерів.

6. Можливість розробити найкращу маркетингову компанію: від маркетингу теж багато залежить. На таких платформах можна потренуватись в розробці найкращої презентації свого продукту, бо гідна рекламна компанія приверне увагу потенційних інвесторів та клієнтів. Можна розробити кілька варіантів презентації своєї ідеї та побачити, яка з них збере найбільше бажаючих інвестувати.

Висновки. Отже, відновлення країни можливо лише за умов формування відповідального громадського суспільства, яке потребує істотних коштів і сучасних технологій фінансування. Краудфандинг може стати потужним джерелом додаткового фінансування для соціальних проектів.

Як було зазначено вище, ми вже бачили успішні приклади суспільно-корисних проектів, що отримали фінансову підтримку та рушійну силу до втілення в життя. Навіть зараз, в складних умовах триваючої війни, на платформах Спільнокошт та Peoples project можна побачити приклади успішних проєктів: так, вже зараз триває збір на допомогу вимушеним переселенцям, на транспортні засоби для евакуації та центри психологічної допомоги. Це свідчить про те, що ідея залучення коштів через краудфандингові платформи є цілковито реальною, а не уявною фантазією. Кожний крок в цьому напрямі має шанс бути кроком до великої спільної мети, її успішної реалізації. Якщо вірити прогнозам щодо світових тенденцій, то за умови залучення іноземних платформ, буде можливо отримати повний обсяг необхідного фінансування, бо як нам показує ресурс Statista, до 2027 року обсяги інвестиційних коштів, що надходитимуть через це джерело, будуть зростати.

Хоча цей напрям економічної діяльності має переваги та перспективи, він так само має наразі багато складнощів в застосуванні. Так, головною проблемою сьогодення було і залишається правове регулювання краудфандингу: відсутність чітко прописаних норм та порядків породжує недовіру до цього методу залучення коштів, зменшуючи вірогідний приплив фінансування. Недостатня захищеність як фаундера (недостатнє врегулювання авторських прав та патентів на новітні розробки та методи), так і бекера (відсутність гарантії цільового використання коштів, викрадення персональних даних, недостатня обізнаність про об'єкт інвестування, труднощі з отриманням винагород для відповідних типів інвестування) так само встановлює нові перешкоди на шляху використання цієї форми акумуляції коштів.

Ці проблеми є суттєвими, але не неподоланними: відомо, що вже ведуться роботи над цими питаннями. Тож краудфандинг – на сьогоднішній день є дуже і дуже перспективним напрямком акумулювання коштів, хоч і не досконалим. Його внесок в майбутнє України може займати суттєву позицію у відновленні економіки після війни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондар А. В. Форми солідарного фінансування еколого-орієнтованих проектів: вітчизняний і зарубіжний досвід партнерства стейкхолдерів. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2019. № 2(70). С. 58-65. DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-2-34

2. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *Handbook of Entrepreneurial Finance*. 2010. Pp. 369-391.

3. Lissowska M., Majewski P. Co to jest crowdfunding? Jak opisać swój projekt by przekonać darczyńców? *Gazeta SGH*. 2020. URL: https://gazeta.sgh.waw.pl/po-prostu-ekonomia/co-jest-crowdfunding-jak-opisac-swoj-projekt-przekonac-darczyncow (дата звернення: 22.09.2023).

4. Тульчинська С. О., Солосіч О. С., Голуб М. О. Особливості краудфандинг як різновиду інвестування. *Інноваційно-інвестиційні процеси в національній економіці та підприємництві.* 2017. № 19. С. 132-140.

5. Омельчук О. С., Байталюк Д. Р. Проблеми і перспективи правового регулювання краудфандингу в Україні. *Наукові праці НУ ОЮА.* 2021. Т. 29. С.171-180. DOI: https://doi.org/10.32837/npnuola.v28i29.731

6. Васильєв О. В., Матющенко С. С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу. *Економічна наука.* 2016. № 18. С. 36-40.

7. Sacks E. W. The Growing Importance of Community Foundations. Indianapolis: Charles Stewart Mott Foundation, 2014. 18 p. URL: https://philanthropy.iupui.edu/files/file/the_growing_importance_of_community_ foundations-final_reduce_file_size_2.pdf (дата звернення: 22.09.2023).
8. Єлісеєва Л. В. Експонентний розвиток краудфандингу як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 3-8.
9. Howe J. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. NY: Crown Publishing Group, 2008. 320 p.
10. Шаповалова Д. Р. Огляд правових аспектів краудфандингових відносин в Україні. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 7. С. 498-502. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0374/2022-7/120
11. Манаєнко І. М., Діденко А. С. Краудфандинг як інноваційний інструмент розвитку бізнесу. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених.* 2017. № 11. URL: https://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102780 (дата звернення: 22.09.2023).
12. Valanciene L., Jegeleviciute S. Valuation of crowdfunding: benefits and drawbacks. *Economics and management*. 2013. № 18(1). P. 39-48. DOI: https://doi.org/10.5755/j01.em.18.1.3713
13. Шевченко О. М., Казак О. О. Розвиток краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.3.43
14. Повод Т. В. Ключові аспекти функціонування краудфандингу. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2021. № 10. С. 117-125. DOI: https://doi.org/10.32851/2708-0366/2021.10.16
15. Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*. 2013. № 29. P. 1-16. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005
16. Forbes H., Schaefer D. Guidelines for Successful Crowdfunding. *Procedia CIRP*. 2017. № 60. P. 398 – 403. DOI: https://doi.org/10.1016/j.procir.2017.02.021
17. Leoński W. Crowdfunding as an innovative source of financing business initiatives in Poland. *Volume*. 2022. № 207. P. 2921-2929. DOI: https://doi.org/10.1016/j.procs.2022.09.350
18. Gerber E. M., Hui J. Crowdfunding: Motivations and deterrents for participation. *ACM Transactions on Computer-Human Interaction*. 2013. № 20(6), Article 34. DOI: https://doi.org/10.1145/2530540
19. Shvayko M. L., Grebeniuk N. O. Current crediting instruments influencing investment climate in Ukraine. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020. Vol. 1, No 32. Pp. 414-423. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i32.200584
20. Гвоздь М. Я., Бондаренко О. Г., Кулиняк І. Я. Краудфандинг як інструмент залучення коштів для фінансування стартап-проєктів: аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду. *Економіка та управління підприємствами*. 2020. № 43. С. 131-136. DOI: https://doi.org/10.32843/infrastruct43-24

Стаття надійшла до редакції 15.10.2023 р.
Стаття рекомендована до друку 19.11.2023 р.

Natalia Grebeniuk*, Associate Professor
nogrebenyuk@karazin.ua
https://orcid.org/0000-0003-0548-4772

Mariana Shvayko*, PhD (Economics), Associate Professor
maryana.shvaiko@karazin.ua
https://orcid.org/0000-0002-3911-0392

Kateryna Tykhomyrova*, Student
kateryna.tykhomyrova@student.karazin.ua
https://orcid.org/0009-0005-0288-5433

* V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

THE ROLE OF CROWDFUNDING IN THE FUTURE OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract. The purpose of writing the article is to find alternative sources of funding for restoration projects, forecasting the impact of their implementation on the state of Ukraine's economy. Analysis of the current state and study of the state's investment needs is the main vector in the direction of developing recommendations for finding and attracting financial assistance. Understanding the principles and basics of crowdfunding platforms is an important step on the way to using this tool to attract additional sources of funds in the future for recovery. There are different approaches to the classification of crowdfunding fees, each of which plays an important role in modern society. Each of them reveals the value of crowdfunding as a tool for supporting modern art, innovative technologies, charitable gatherings and organizations, political ideas in the form of projects. The article also contains statistics of successfully implemented projects on domestic crowdfunding platforms, features of the implementation of these projects and their impact on the

present and future of the country. We consider the reasons for the appearance and principles of operation of popular platforms, both foreign and domestic counterparts. We also considered the influence of the Russian military aggression on the state of the crowdfunding market in the world, the trends of its further development and expected forecast indicators until 2027. The study also touched on the analysis of the advantages and disadvantages of crowdfunding as a system for both parties: both for project initiators and for investors. The biggest problem today is the imperfect legal basis. Prospective directions for investing in the country's post-war reconstruction were determined, and recommendations were made for the implementation of these principles.

Keywords: **Investment, Crowdfunding, Platform, Founder, Backer.**

JEL Classification: G23; G31; O16.

REFERENCES

1. Bondar, A. V. (2019). Forms of joint financing of ecologically oriented projects: domestic and foreign experience of stakeholder partnership. *Problems of the systemic approach in economics*, *2*(70), 58-65. doi: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-2-34 (in Ukrainain)
2. Schwienbacher, A., & Larralde, B. (2010). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *Handbook of Entrepreneurial Finance* (pp. 369-391).
3. Lissowska, M., & Majewski, P. (2020). Co to jest crowdfunding? Jak opisać swój projekt by przekonać darczyńców? *Gazeta SGH*. Retrieved from https://gazeta.sgh.waw.pl/po-prostu-ekonomia/co-jest-crowdfunding-jak-opisac-swoj-projekt-przekonac-darczyncow (in Polish)
4. Tulchynska, S. O., Solosich, O. S., & Golub, M. O. (2017). Peculiarities of crowdfunding as a type of investment. *Innovation and investment processes in the national economy and entrepreneurship*, *19*, 132-140. (in Ukrainain)
5. Omelchuk, O. S., & Baitalyuk, D. R. (2021). Problems and prospects of legal regulation of crowdfunding in Ukraine. *Scientific works of the National Academy of Sciences of Ukraine*, *29*, 171-180. doi: https://doi.org/10.32837/npnuola.v28i29.731 (in Ukrainain)
6. Vasiliev, O. V., & Matyushchenko, S. S. (2016). Crowdfunding is a modern tool for financing the development of intellectual capital. *Economics*, *18*, 36-40. (in Ukrainain)
7. Sacks, E. W. (2014). *The Growing Importance of Community Foundations*. Indianapolis. Charles Stewart Mott Foundation. Retrieved from https://philanthropy.iupui.edu/files/file/the_growing_importance_of_community_foundations-final_reduce_file_size_2.pdf
8. Yeliseeva, L. V. (2017). Exponential development of crowdfunding as a tool for activation of innovative activity. *Economy and society*, *8*, 3-8. (in Ukrainain).
9. Howe, J. (2008). *Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business*. NY: Crown Publishing Group.
10. Shapovalova, D. R. (2022). Review of legal aspects of crowdfunding relations in Ukraine. *Legal scientific electronic journal, 7*, 498-502. doi: https://doi.org/10.32782/2524-0374/2022-7/120 (in Ukrainain)
11. Manaenko, I. M., & Didenko, A. S. (2017). Crowdfunding as an innovative tool for business development. *Actual problems of economics and management: a collection of scientific works of young scientists*, 11. Retrieved from https://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102780 (in Ukrainain)
12. Valanciene, L., & Jegeleviciute, S. (2013). Valuation of crowdfunding: benefits and drawbacks. *Economics and management*, *18*(1), 39-48. doi: https://doi.org/10.5755/j01.em.18.1.3713
13. Shevchenko, O. M., & Kazak, O. O. (2019). Development of crowdfunding in conditions of digital transformation of the economy. *Efficient economy*, *3*. doi: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.3.43 (in Ukrainain)
14. Povod, T. V. (2021). Key aspects of crowdfunding. *Taurian Scientific Bulletin. Series: Economy, 10*, 117-125. doi: https://doi.org/10.32851/2708-0366/2021.10.16 (in Ukrainain)
15. Mollick, E. (2013). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, *29*, 1-16. doi: https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005
16. Forbes, H., & Schaefer, D. (2017). Guidelines for Successful Crowdfunding. *Procedia CIRP, 60*, 398-403. doi: https://doi.org/10.1016/j.procir.2017.02.021
17. Leoński, W. (2022). Crowdfunding as an innovative source of financing business initiatives in Poland. *Volume, 207*, 2921-2929. doi: https://doi.org/10.1016/j.procs.2022.09.350
18. Gerber, E. M., & Hui, J. (2013). Crowdfunding: Motivations and deterrents for participation. *ACM Transactions on Computer-Human Interaction*, *20*(6), Article 34. doi: https://doi.org/10.1145/2530540
19. Shvayko, M. L., & Grebeniuk, N. O. (2020.) Current crediting instruments influencing investment climate in Ukraine. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, *1*(32), 414-423. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i32.200584
20. Gvozd, M. Y., Bondarenko, O. G., & Kulinyak, I. Y. (2020). Crowdfunding as a tool for attracting funds for financing start-up projects: analysis of foreign and domestic experience. *Economics and enterprise management, 43*, 131-136. doi: https://doi.org/10.32843/infrastruct43-24 (in Ukrainain)

The article was received by the editors 15.10.2023.
The article is recommended for printing 19.11.2023.