

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 336.7

ГАРБАР Ж.В.
ГАРБАР В.А.

Краудфандинг як інноваційний фінансовий інструмент для розвитку бізнес-ідей та соціальних проєктів

Предметом дослідження є теоретичні засади краудфандингу як перспективного джерела фінансування бізнесу та соціальних проєктів в Україні.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування сутності краудфандингу та обґрунтування перспектив його подальшого розвитку в Україні.

Методи дослідження. У роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, аналіз, метод порівняння та узагальнення даних.

Результати роботи. У статті з'ясовано сутність, види, умови краудфандингу. Розглянуто переваги краудфандингу для розробників та інвесторів. Охарактеризовано умови різних краудфандингових платформ. Встановлено, що в Україні даний вид фінансування не є поширеним. З'ясовано ризики для суб'єктів краудфандингу. Встановлено, що введення в правове поле базових понять в сфері краудфандинга дозволить використовувати його потенціал в повному обсязі. Визначено ключові фактори, які стимулюють краудфандинг. Виокремлено специфічні особливості краудфандингу в Україні.

Галузь застосування. Інноваційний менеджмент, фінансовий менеджмент, фінанси підприємства.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають змогу стверджувати, що для подальшого активного розвитку краудфандингу в Україні життєво необхідне законодавче поле. Краудфандинг має потенціал стати альтернативною формою фінансування бізнес-проєктів на ранній стадії. Ключовими перевагами краудфандингу є підтримка інноваційних рішень і стартапів, створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проєктів.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, стартап, проєкт, фінансування.

ГАРБАР Ж.В.
ГАРБАР В.А.

Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент для развития бизнес-идей и социальных проектов

Предметом исследования являются теоретические основы краудфандинга как перспективного источника финансирования бизнеса и социальных проектов в Украине.

Целью исследования является теоретическое обоснование сущности краудфандинга и перспектив его дальнейшего развития в Украине.

Методы исследования. В работе использован диалектический метод научного познания, анализ, метод сравнения и обобщения данных.

Результаты работы. В статье выяснена сущность, виды, условия краудфандинга. Рассмотрены преимущества краудфандинга для разработчиков и инвесторов. Охарактеризованы условия разных краудфандинговых платформ. Установлено, что в Украине данный вид финансирования не распространен. Выявлены риски для субъектов краудфандинга. Установлено, что введение в правовое поле базовых понятий в сфере краудфандинга позволит использовать его потенциал в полном объеме. Определены ключевые факторы, стимулирующие краудфандинг. Выделены специфические особенности краудфандинга в Украине.

Область применения. Инновационный менеджмент, финансовый менеджмент, финансы предприятия.

Выводы. Результаты проведенного исследования позволяют утверждать, что для дальнейшего активного развития краудфандинга в Украине жизненно необходимо законодательное поле. Краудфандинг имеет потенциал стать альтернативной формой финансирования бизнес–проектов на ранней стадии. Ключевыми преимуществами краудфандинга является поддержка инновационных решений и стартапов, создание прозрачного и эффективного механизма народного финансирования проектов.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, стартап, проект, финансирование.

HARBAR Zh.V.

HARBAR V.A.

Crowd funding as an innovative financial tool for the development of business ideas and social projects

The subject of the study is the theoretical foundations of crowdfunding as a promising source of funding for business and social projects in Ukraine.

The purpose of the study is to theoretically substantiate the essence of crowdfunding and substantiate the prospects for its further development in Ukraine.

Research methods. The dialectical method of scientific cognition, analysis, method of comparison and generalization of data are used in the work.

Results of work. The article clarifies the essence of the type, the conditions of crowdfunding. The benefits of crowdfunding for developers and investors are considered. The conditions of various crowdfunding platforms are described. It is established that this type of financing is not widespread in Ukraine. Risks for crowdfunding entities have been identified. It is established that the introduction of basic concepts in the field of crowdfunding in the legal field will allow to use its potential to the full. The key factors that stimulate crowdfunding have been identified. The specific features of crowdfunding in Ukraine are highlighted.

Field of application. Innovation management, financial management, enterprise finance.

Conclusions. The results of the study allow us to state that the legislative field is vital for the further active development of crowdfunding in Ukraine. Crowdfunding has the potential to become an alternative form of financing business projects at an early stage. The key advantages of crowdfunding are the support of innovative solutions and startups, the creation of a transparent and effective mechanism for public funding of projects.

Key words: crowdfunding, crowdfunding platform, startup, project, financing.

Постановка проблеми. Нові види формування капіталу виникли після фінансової кризи 2008 року через те, що представники креативних індустрій, особливо компанії на початкових етапах

розвитку, не могли залучити капітал традиційними способами. Краудфандинг виник як онлайн–спосіб розширення традиційного фінансування, – із більш активним (і системним) використан–

ням допомоги родичів та друзів, однодумців, людей, яким подобається запропонована бізнес–ідея. Менш ніж за десять років краудфандинг як спосіб фінансування став популярним, особливо в розвинених країнах (наприклад, Австралії, Великій Британії, Нідерландах, Італії, США).

Розвитку краудфандингу сприяли, по–перше, поширення інформаційно–комунікаційних технологій, які створили інфраструктуру для доступу до мільйонів інвесторів. По–друге, популярність соціальних мереж, які дають змогу інвесторам взаємодіяти онлайн та будувати довірливі зв'язки з людьми, з якими вони традиційно мають слабкий зв'язок.

За прогнозами Світового Банку, до 2025 року щорічні вкладення в краудфандинг зростуть до \$ 93 млрд. [16]. Лише третина усіх краудфандингових проєктів – соціальні та розважальні, інші – комерційної спрямованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичним обґрунтуванням питань фінансування проєктів які мають інноваційну, соціальну, культурну спрямованість або бізнес–спрямованість, зокрема вивченню такого фінансового інструмента, як краудфандинг, займається низка науковців: І. Васильчук [1], О. Захаркін [2], Л. Захаркіна [2], Л. Єлісеєва [3–4], О. Казак [13], О. Островська [7], Г. Отливанська [8], О. Шевченко [13], О. Щетініна [14] та інші. Водночас незважаючи на напрацювання різних авторів, деякі питання запровадження краудфандингу в Україні як фінансового інструмента для фінансування різних проєктів досі не розв'язані.

Метою статті є з'ясування сутності, видів, умов краудфандингу та обґрунтування перспектив подальшого розвитку краудфандингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Краудфандинг – це спосіб фінансування, який дає змогу окремим особам чи організаціям збирати кошти на свої проєкти через онлайн–платформи, де добровільні жертводавці – бекери – здійснюють свої внески на конкретний проєкт чи організацію. За своєю природою мотивація надавачів фінансування за такою моделлю є близькою до благодійності та меценатства, оскільки мотивація бекерів є насамперед соціальною, нерідко вони отримують і символічну винагороду. Принципова відмінність краудфандингу від інших форм фінансування полягає в тому, що він передбачає залучення не одного надавача чи фонду, а цілої

когорти людей, яких приваблює ідея проєкту чи організації. Однак ці окремі бекери можуть ніяк не бути пов'язаними один з одним.

У міжнародній практиці розрізняють чотири типи краудфандингу:

- краудфандинг з нефінансовою винагородою (rewards–based crowdfunding): прихильники ідеї жертвують суму коштів в обмін на вироблений продукт (опція передзамовлення);

- благодійний краудфандинг (donation–based crowdfunding): кошти збирають на благодійність або конкретну мету, наприклад, буріння свердловини чи будівництво школи для малозабезпеченої громади, або на приватні кампанії, наприклад, на медичне лікування особи;

- акціонерний краудфандинг (equity crowdfunding): інвестори вкладають великі суми грошей в компанію в обмін на невелику частку її капіталу;

- інвестиційний краудфандинг (investment crowdfunding): кредитори надають позику, розраховуючи повернення основної позики та відсотків.

У краудфандинговому процесі беруть участь три агенти: розробники, інвестори та інтернет–платформи.

Для розробників перевагами цього виду фінансування є:

- більш простий і ефективний механізм порівняно зі складною механікою отримання кредиту і його дорожнечою;

- альтернативний механізм отримання фінансування від фізичних осіб (особливо актуально на регіональному рівні, де не представлені великі венчурні фонди);

- мінімальний набір формальних процедур для реєстрації свого проєкту на майданчику для збору коштів.

Стосовно інвесторів можна зазначити наступні безперечні переваги:

- наявність нікуди не вкладених накопичень, які не працюють і з часом знецінюються;

- низький поріг входу на майданчик для інвестування;

- бажання заробити або ж благодійно підтримати соціальні або культурні проєкти;

- можливість вкласти невелику суму;

- можливість отримати унікальний продукт або іншу нефінансову подяку від автора проєкту в разі його реалізації.

Визначальну роль у краудфандингу відіграють інтернет–платформи – спеціально розроблений

технологічний сервіс, на якому можливі збір, обробка, зберігання і передача великих обсягів даних, фінансових коштів отриманих від інвесторів за допомогою мережі Інтернет.

Краудфандингова платформа забезпечує виконання цілого комплексу завдань:

- аналіз проєктів (в тому числі попередній);
- безпосередньо збір коштів;
- контроль за їх поверненням (якщо проєкт не зібрав потрібної суми).

За супровід усього процесу платформа отримує свій заробіток.

Діяльність краудфандингових платформ в різних країнах має свої особливості, відповідно до законодавства кожної держави. Одні платформи проводять попередній аналіз проєктів та відсівають сумнівних проєктів, інші лише зводять компанії та інвесторів, треті, навпаки, виступають єдиним власником частки інвесторів в профінансованому підприємстві. Деякі платформи пред'являють вимоги до своїх учасників. Такими вимогами виступають певне громадянство або юридичний статус [14, с. 25].

Серед переваг діяльності краудфандингових платформ науковці виділяють наступні: скорочення дистанції між автором проєкту та аудиторією, для якої розроблено проєкт; розміщення проєктів різної спрямованості від технологічного до благодійного; забезпечення ознайомлення широкої аудиторії не тільки з конкретним проєктом, але і з його розробником; виконує роль маркетингового дослідження, тестує потенційний попит, ціну і затребуваність продукту; формування клієнтської бази; допомога в просуванні проєкту через засоби масової інформації [8, с. 280].

Різні краудфандингові платформи мають різні правила, зокрема:

- деякі платформи не дозволяють отримати гроші, якщо їх зібрано менше суми, заявленої подавцями бізнес-ідеї (принцип «все або нічого») – це різко зменшує шанси успішного фандрейзингу. Інші портали такого обмеження не мають;
- деякі портали дозволяють отримати в повному обсязі збори, що склали понад 100% заявленої суми. А інші – заявникам ідеї видають лише стільки, скільки вони запитували, а «зайвим» інвесторам гроші автоматично повертають;
- на деяких платформах всі жертводавці повинні мати рахунок у банку тієї країни, в якій зареєстрований портал. Наприклад, якщо цією

країною є США, то навряд чи можна сподіватися на масові внески людей з країн Східної Європи;

- деякі платформи обмежують час ротації бізнес-ідеї на порталі. Варто з'ясувати, як управляється цей аспект і від чого він залежить (наприклад, для яких ідей який максимально можливий час ротації);

- деякі платформи обмежують максимальну кількість жертводавців на один проєкт;

- деякі портали тим чи іншим способом контролюють витрату отриманих вами за його допомоги грошей [6].

Залежно від отримуваної доходності в результаті реалізації проєктів краудфандингові платформи підрозділяються на 4 основні типи:

1. Краудлендинг. Згідно з прийнятою бізнес-моделлю, інвесторами надаються позики позичальникам за обов'язкової умови повернення цих позик і, як правило, за умови оплати комісії платформі, що дає можливість позичальникові отримати кошти для розвитку бізнесу.

2. Краудінвестинг. Форма корпоративного фінансування, де повернення інвестицій – частина підсумкового сукупного доходу компанії-позичальника. На відміну від краудлендингу, частина активу надається без нарахування комісії. Ця форма фінансування найчастіше використовується стартапами.

3. Крауд-дотації. Ця бізнес-модель не передбачає отримання виплат або повернення інвестицій інвесторам.

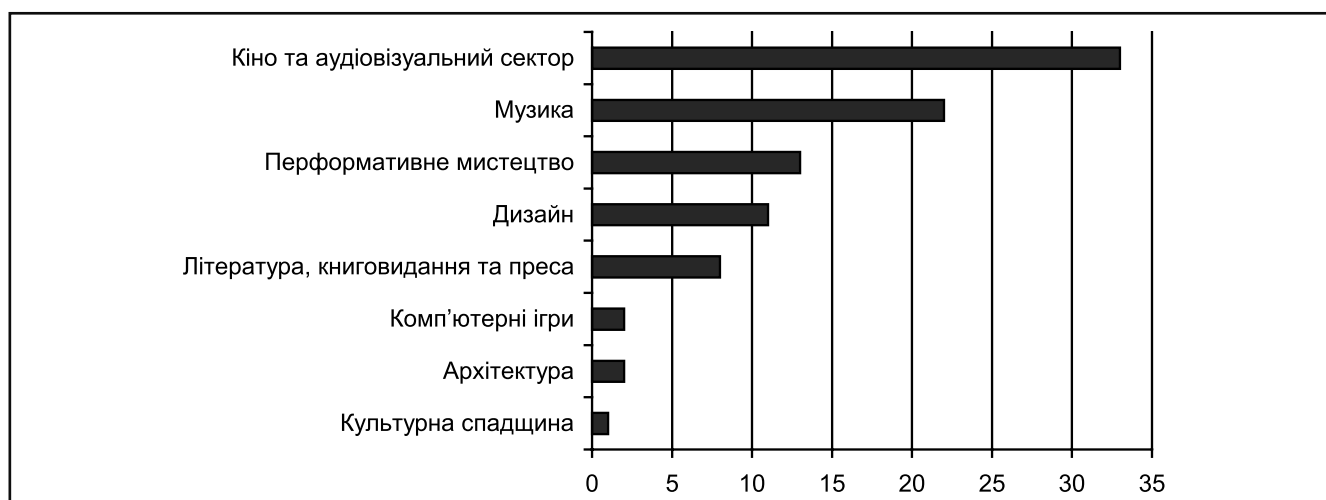
4. Краудсаппортинг. Під час реалізації цієї бізнес-моделі інвестори не отримують фінансову винагороду, при цьому їхній дохід складається з отримуваних продуктів або послуг у результаті реалізації проєкту.

Наразі у світі налічується приблизно 6 млн. активних користувачів краудфандингових платформ [10].

Найпопулярнішими індустріями для краудфандингу в Європі є аудіовізуальний сектор (33%) та музика (22%), а найменш популярні комп'ютерні ігри (2%), архітектура (2%) та культурна спадщина (1%) (див. рисунок).

Розглянемо ТОП-5 кращих краудфандингових платформ (див. таблицю).

Сьогодні Kickstarter – одна з глобальних краудфандингових платформ для підприємців-початківців і малого бізнесу. Саме розвиток Kickstarter.com дав поштовх до появи подібних проєктів. При цьому ресурс входить до тисяч



Кількість європейських краудфіндингових кампаній у різних секторах

Джерело: складено автором на основі [17]

чі найчастіше відвідуваних сайтів світу. Важливо, що кошти цьому ресурсі збираються для здійснення конкретної ідеї, а не для фінансування вже існуючих програм. Якщо ж потрібну суму не було зібрано, то всі внески повертаються інвесторам. Kickstarter фінансує різноманітні проекти, у 13 категоріях: мистецтво, комікс, танець, дизайн, мода, фільми і відео, їжа, відеоігри, музика, фотографія, видавництво, технологія.. Найуспішнішим і прибутковим проектом Kickstarter став «розумний» годинник Pebble. Сама ідея полягала в тому, щоб на циферблаті відображалася інформація про дзвінки та повідомлення. Про-

ект, зрештою, зібрав 10 млн. доларів. У 2018 р. категорія «Ігри» побила всі рекорди щодо внесків спонсорів та кількості профінансованих проектів.

IndieGoGo – це глобальна краудфіндингова платформа, яка охоплює понад 200 країн. На ній можна зібрати кошти на благодійну діяльність, відкриття свого бізнесу або реалізацію того чи іншого задуму. Також з останнього часу з'явилася опція залучення коштів. З вдалих стартапів які розміщувалися на IndieGoGo можна відзначити планшет Jolla, який набрав необхідну суму за кілька годин, а також проєкційний годинник Ritot, що зацікавив інвесторів на 1,5 млн. доларів.

ТОП–5 кращих краудфіндингових платформ

Назва	Комісія платформи	Модель	Прибуття	Цільова аудиторія
Kickstarter	5% від загальної суми залучених коштів	на основі винагороди	Бруклін, Нью–Йорк, США	художники, музиканти, технічні фахівці, режисери, дизайнери, стартапи, підприємства
Indiegogo	5% загальної суми залучених коштів	на основі винагороди	Сан–Франциско, Каліфорнія, США	технічні фахівці, стартапи, підприємства та організації, пов'язані з наданням послуг
GoFundMe	5% від пожертвувань	на основі пожертвувань	Редвуд, Каліфорнія, технічні фахівці	стартапи, художники, дизайнери, підприємства та організації, пов'язані з наданням послуг
RocketHub	4% від загальної суми залучених коштів та 4% комісії за транзакцію	на основі пожертвувань	Нью–Йорк, США	стартапи, художники, вчені, соціальні проекти тощо
Syndicate–Room	додаткова комісія у розмірі 4% від будь–яких подальших інвестицій, зроблених номінальним інвестором у майбутньому раунді	на основі власного капіталу	Кембридж, Великобританія	стартапи та малий бізнес

Джерело: складено автором на основі [12]

RocketHub – це глобальна краудфандингова платформа, яка ідеально підходить для новачків стартапу. На ній пропонуються проекти у сфері мистецтва, бізнесу та науки. Можливий також збір коштів на громадські заходи. Принцип збору коштів схожий на ресурс IndieGoGo: якщо необхідну суму не буде зібрано, гроші все одно відправлять автору.

PeerBackers не має обмежень у сфері діяльності, проте існують обмеження щодо суми збору (до 25 тис. доларів). У процесі роботи можливі консультації.

Boomerang займається інвестуванням соціальних проектів. Суми збору не перевищують 10 тис. доларів. Соціальні проекти на Boomerang мають набагато більший відгук, ніж соціальні проекти на Kickstarter [12].

При всій популярності краудфандингу в світі, в Україні цей бізнес в класичному його вигляді (збір коштів на підтримку бізнес-проектів) фактично не розвинений. Є кілька краудфандингових платформ, але їх діяльність здебільшого спрямована на підтримку культурних і соціальних проектів (кіно, видавництво книг, різні добродійні проекти). Тобто весь потенціал цього механізму не задіяний.

В Україні даний вид фінансування не є поширеним, проте останніми роками з'явилися декілька українських краудфандингових платформ, що спрямовані на вирішення різних завдань.

В Україні можна виокремити три основні типи краудфандингу:

1. Благодійний краудфандинг (charity-giving crowdfunding, що за межами України зазвичай називається donation-based crowdfunding) здійснює збір коштів для адресної допомоги або на термінові, найчастіше індивідуальні, потреби. Серед прикладів благодійного краудфандингу – збір коштів на медичне лікування особи або довгостроковий медичний догляд, реставрацію пошкодженого будинку або оплату за навчання в університеті.

2. Краудфандинг, спрямований на розвиток громади (community-enhancing crowdfunding) використовує філантропію для підвищення ефективності громади та популяризацію цінностей відкритого суспільства, що ширші за отримання безпосередньої вигоди авторами проекту та добродійцями. Це проекти, спрямовані на розвиток міста та інфраструктури, обмін інформацією або освітні проекти, суспільне мовлення тощо. Краудфандингові платформи, спрямовані на розвиток

громади включають «Спільнокшт», «Мой город» (проекти з розвитку м. Одеси) та «GoFundEd» (нову платформу для освітніх проектів).

3. Краудфандингові платформи з нефінансовою винагородою (rewards-based crowdfunding) на зразок Kickstarter, що пропонують жертводавцям опцію передзамовлення, а авторам проектів – фінансування стартапів, в Україні ще тільки розвиваються. Вітчизняним прикладом такої платформи є українська платформа краудпаблішингу Komubook. В обмін на кошти, пожертвовані на видання книжки, жертводавці отримують свій примірник. На Starte також ґрунтується на ідеї групової купівлі як способу фінансування інноваційних підприємницьких ідей [15].

Платформа «Спільнокшт» є найбільшим в Україні онлайн механізмом народного фінансування. «Спільнокшт» орієнтується, перш за все, на інноваційні, культурні проекти, не спрямовані на отримання фінансової вигоди (на противагу, наприклад, проектам на західній платформі Kickstarter, де винахідники заробляють на виробництво перепродажем). Географія фінансування залежить від того, наскільки масштабною є ініціатива. Успішні проекти об'єднують активна промоція: їхні автори поширюють інформацію про свою ідею, залучають друзів (саме найближче коло зазвичай є джерелом близько 30% бюджету), працюють із різними категоріями добродійців. З моменту заснування проекту він отримав 1273 заявки, з них лише 375 відповідали вимогам і були презентовані на сайті. 232 ініціативи змогли зібрати необхідні суми. Станом на 01.03.2019 р. платформа «Спільнокшт» збрала 20,2 млн. грн.

Платформа «Na-starte». Дата створення: 2014 р. Комісія від зібраної суми – 8%. Платформа «Na-starte» не фокусується на чомусь одному. Збір коштів може базуватись на винагородах добродійцям – так званий gift-краудфандинг, коли за свою пожертву спонсор отримує товар чи послугу, яку автор планує виготовляти і продавати пізніше. Але цим варіанти не вичерпуються.

Платформа «GoFundEd»: зміни в освіті. Дата заснування – 2016 р. Комісія від зібраної суми – 10%. Платформа «GoFundEd» орієнтується на працівників освіти та шкільні проекти. Наразі на платформі 72 проекти. GoFundEd має функцію гнучкого фінансування: набравши 50% від потрібної суми, освітяни мають змогу почати реалізовувати проект, щоб продемонструвати його

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ефективність. 70% добродійців, які є по кожному проекту – це безпосередньо громада того міста, селища, в якому реалізується проект [11].

У 2016 р. Приватбанком була заснована платформа «КУБ» («Кредити Українському Бізнесу»), яка працює на базі сервісу P2P–кредитування. Даний сервіс розрахований на невеликий бізнес, обсяг залученого інвестування не перевищує 500 тис. грн.

Різновидом краудфандингу є краудінвестинг. Краудінвестинг полягає у онлайн–кредитуванні фізичними особами інших фізичних осіб або компаній через інтернет–ресурси. Перевагою даного виду кредитування для інвестора є високі ставки кредиту у широкому спектрі галузей, для позичальника – відсутність великого обсягу документації. Краудінвестинг передбачає інвестування в проект коштів, залучених у формі колективного фінансування, з розрахунку отримання фінансової вигоди інвестором. Така форма краудфандингу є найбільш ризикованою та найперспективнішою, оскільки дає можливість залучати дрібних інвесторів до фінансування інвестиційних проектів [7].

Краудфандинг, як і будь–який інший спосіб залучення коштів, містить в собі низку ризиків для учасників цього процесу.

Відсутність якісних процедур попередньої перевірки бізнес–проекту, аналізу його життєздатності, перевірки супровідних документів про проект (бізнес–план, фінансово–економічне обґрунтування, документи фізичних осіб – авторів проекту, патентів, ліцензій та ін.). Такі перевірки повністю регулюються правилами краудфандингового майданчика і можуть бути цілком формальними.

Також великим ризиком є відсутність чітко визначених правил повернення зібраних коштів в разі, коли проект не набрав мінімально необхідної для запуску суми. Такий ризик буде усунено тоді, коли на законодавчому рівні зобов'язати платформи чітко визначати в своїх правилах умови і порядок такого повернення.

Є ризик шахрайства з боку недобросовісних авторів проекту, які можуть «прикриватися» краудфандинговою платформою для збору коштів під фейковий проект. В такому випадку на початковому етапі складно визначити, що це шахрайство, і не вкладати кошти в такий псевдопроект. Також не захищені спонсори і автори проекту від махінацій самого краудфандингового майданчика, який в разі різкого припинення роботи залишає їх без

механізму проведення розрахунків за укладеними через такий майданчик договорами [5].

Одним з головних недоліків також є відсутність законодавчої бази. Введення в правове поле базових понять в сфері краудфандингу дозволить використовувати його потенціал в повному обсязі.

Існуючі краудфандингові майданчики за відсутності належного законодавства в Україні змушені будувати свої юридичні моделі в рамках загальних норм законодавства. Це призводить до додаткових витрат і хиткої правової позиції платформи. Водночас відсутність належного регулювання, яке могло б забезпечити необхідний рівень безпеки всіх зацікавлених сторін, створює високий рівень недовіри до краудфандингу як з боку потенційних донаторів, так і з боку стартапу. Останній, своєю чергою, втрачає можливість залучення додаткових фінансових ресурсів і переїздить до інших країн в пошуках фінансування на прозорих умовах [5].

Натомість, в 2018 р. було ухвалено першу директиву ЄС, яка регулює роботу платформ краудфандингу [18]. Така потреба виникла саме з огляду на те, що його ринок розширюється й почав відігравати все більшу роль для компаній на початкових стадіях розвитку. У директиві зазначено, що краудфандинг може бути альтернативою для ризикового банківського кредитування (без застави), а це нині є основним джерелом фінансування МСП, особливо на етапах становлення.

Ухвалення директиви мало на меті уніфікувати стандарти регулювання краудфандингу й подолати фрагментарність ринку. До того ж, країни–члени ЄС уже мали власні регуляторні документи, які різнилися між собою умовами й процедурами, що перешкоджало проведенню кампаній на рівні всього ЄС й заважало масштабувати кампанію та залучити більші суми від бекерів (а бекерам, відповідно, надавати фінансування проектам з інших країн).

У директиві визначено основні поняття краудфандингу, легальний статут платформ, правила захисту прав й активів інвесторів, правила реєстрації та роботи платформ, прописано організації, які мають наглядові функції (Європейська організація з цінних паперів та ринків).

У директиві введено поняття надавача краудфандингових послуг для бізнесів (European Crowdfunding Service Providers for Business). Будь–яка платформа, яка має цей статус, може працювати в будь–якій країні ЄС без якихось до–

даткових дозволів. Статус надавача краудфінансінгових послуг для бізнесів є обов'язковим для всіх платформ краудінвестингу та краудлендингу. Платформи краудфінансінгу на основі винагороди не підпадають під це регулювання. Уповноважені відповідно до вимог директиви платформи отримують можливість працювати як на загальноєвропейському рівні, так і на рівні окремих країн-членів ЄС без додаткової реєстрації.

Ключові фактори, які стимулюють краудфінансінг:

- регуляторна політика, яка забезпечує прозорість, швидкість поширення та розвиненість технологій, що відкривають ринок краудфінансінгу;
- поширення інтернету та ринку соціальних мереж, які дають змогу розвивати культуру підтримки через краудфінансінг;
- регульовані платформи, які стимулюють формування капіталу та забезпечують захист прав інвесторів;
- співпраця з іншими інститутами, які створюють можливості для підприємців та майданчиків, серед яких інкубатори, акселератори, університети та коворкінги.

Проведений аналіз функціонування українського ринку краудфінансінгу дає можливість виокремити наступні специфічні його особливості:

- переважно фінансуються проекти у галузі охорони здоров'я, культури, освіти тощо;
- загальні обсяги коштів, які залучені за допомогою краудфінансінгових платформ в Україні, є незначними;
- підприємницькі технологічні проекти затребувані, проте не знаходять потрібного рівня підтримки, тому українські технологічні стартапи фінансуються на зарубіжних краудфінансінгових платформах;
- відсутність ефективного державного регулювання. Діяльність краудфінансінгових платформ, розробників проектів та приватних інвесторів залишається не повністю легалізованою, оскільки відсутній спеціальний закон «Про краудфінансінг»;
- недостатній рівень доходів населення і, як наслідок, обмежений платоспроможний попит на фінансування проектів;
- відсутність культури колективних приватних інвестицій, що обмежує розвиток краудфінансінгу як масового напрямку інвестицій в цілому (низький рівень знань в сфері краудфінансінгу; наявність недовіри до даного способу фінансування серед населення; брак підприємницьких ініціатив,

пов'язаних з відсутністю необхідних знань про здійснення інвестиційної діяльності на базі інтернет платформ);

- нерозвиненість краудфінансінгової інфраструктури [13].

Висновки

Ринок краудфінансінгу в Україні дуже перспективний. Але для подальшого активного розвитку життєво необхідне законодавче поле. З одного боку, воно скерує діяльність краудфінансінгових платформ у певну правову площину, а з іншого – не обтяжить гравців ринку зайвим регулюванням, ліцензіями, вимогами і не перешкоджатиме його розвитку.

Також необхідно зауважити, що прийняття закону – це важливий, проте тільки перший крок у розвитку краудфінансінгу. Надалі потрібно популяризувати його шляхом розвитку інфраструктури підтримки стартапів загалом.

Список використаних джерел

1. Васильчук І. Краудфінансінг і краудінвестинг як фінансові інновації. Ринок цінних паперів України. 2013. № 11–12. С. 59–67.
2. Єлісеєва Л.В. Краудфінансінг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». 2017. № 23–1. С. 8–11.
3. Єлісеєва Л.В. Експонентний розвиток краудфінансінгу як інструмент активізації інноваційної діяльності. Економіка та суспільство. 2017. № 8. URL: <http://economyandsociety.in.ua>
4. Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Соломко Ю.О., Івницька К.С. Аналіз традиційних та інноваційних інструментів фінансування суб'єктів господарювання. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2020. № 2. С. 55–64.
5. Краудфінансінг в Україні. (Не)легальне фінансування стартапів. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/kraudfanding-v-ukraine-ne-legalnoe-finansirovanie-startapov-50056458.html>
6. Краудфінансінг: десять базових кроків для отримання коштів на старт бізнесу. URL: https://bankchart.com.ua/finansoviy_gid/investitsiyi/statti/kraudfanding_desyat_bazovih_krokov_dlya_otrimannya_koshtiv_na_start_biznesu
7. Островська О.А. Нові форми фінансування бізнесу в Україні. Фінанси, облік і аудит. 2017. № 1 (29). С. 174–186.

8. Отливанская Г.А. Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины. Проблемы экономики. 2017. № 2. С. 276–281.

9. Рибачук Х. З миру по нитці : Показники і тенденції українського краудфандингу. URL : <https://voxukraine.org/z-miru-po-nittsi-ua/>.

10. Сайт допомоги проектам на Kickstarter.com в Україні. URL : <https://www.kickstart.com.ua/>

11. Сардалова Е. Скинутись на ідею: що підтримують українці на платформах краудфандингу. URL : <https://www.radiosvoboda.org/a/crowdfunding-ukraine/29318046.html>.

12. ТОП 10 лучших краудфандинговых площадок. URL : <http://technocontrol.info/tehno-fun/top-10-luchshix-kraudfindinговix-ploshadok>.

13. Шевченко О.М., Казак О.О. Розвиток краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2019/45.pdf.

14. Щетинина Е.А. Акционерный краудфандинг как альтернативная модель финансирования бизнеса на раннем этапе развития и стартапов : международные подходы. Экономический вектор. 2016. № 1. С. 22–27.

15. Що таке краудфандинг і як використати його можливості для реалізації власного проекту. URL : g.vn.ua/news/shho-take-kraudfandyng-i-yak-vykorystaty-jogo-mozhlyvosti-dlya-realizatsiyi-vlasnogo-proektu/.

16. INVenture. Инвестиционный портал. Инвестиционные новости. Инвестиционные новости Украины. Краудфандинг в Украине: с миру по доллару. URL : https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru.

17. Lints M. New report «Crowdfunding: reshaping the crowd's engagement in culture». European Union : European Commission, 2017. 204 p. URL : <https://europa.eu/capacity4dev/crowdfunding/documents/new-report-crowdfunding-reshaping-crowds-engagement-culture>.

18. Regulation of the European Parliament and of the Council on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for Business : Document 52018PC0113. EUR-Lex : online gateway to EU Law. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52018PC0113>.

References

1. Vasylychuk, I. (2013). Kraudfanding i kraudinventing yak finansovi innovaciyi [Crowdfunding and crowdfunding

as financial innovations]. Rynok cinnynx paperiv Ukrayiny. Vol. 11–12 (pp. 59–67). [in Ukrainian].

2. Zaxarkin, O.O., Zaxarkina, L.S., Solomko, Yu.O. & Ivnyczka, K.S. (2020). Analiz tradycijnyx ta innovacijnyx instrumentiv finansuvannya subyektiv gospodaryuvannya [Analysis of traditional and innovative tools for financing businesses]. Visnyk SumDU. Seriya Ekonomika. Vol. 2 (pp. 55–64). [in Ukrainian].

3. Yeliseyeva, L.V. (2017). Kraudfandyng v Ukrayini : problemy ta perspektyvy v konteksti zarubizhnogo dosvidu [Crowdfunding in Ukraine : problems and prospects in the context of foreign experience]. Naukovyj visnyk Mizhnarodnogo gumanitarnogo universytetu. Seriya : Ekonomika i menedzhment. Vol. 23–1 (pp. 8–11). [in Ukrainian].

4. Yelisyeyeva, L.V. (2017). Eksponentnyj rozvytok kraudfandyngu yak instrument aktyvizaciyi innovacijnoyi diyalnosti [Exponential development of crowdfunding as a tool to intensify innovation]. Ekonomika ta suspilstvo. Vol. 8. Available at : <http://economyandsociety.in.ua> [in Ukrainian].

5. Kraudfandyng v Ukrayini. (Ne)legalne finansuvannya startapiv [Crowdfunding in Ukraine. (Il) legal financing of startups]. Available at : <https://biz.nv.ua/ukr/experts/kraudfanding-v-ukraine-ne-legalnoe-finansirovanie-startapov-50056458.html> [in Ukrainian].

6. Kraudfandyng: desyat bazovyx krokiv dlya otrymannya koshtiv na start biznesu [Crowdfunding: ten basic steps to get money to start a business]. Available at : https://bankchart.com.ua/finansoviy_gid/investitsiyi/statti/kraudfanding_desyat_bazovih_krokov_dlya_otrymannya_koshtiv_na_start_biznesu [in Ukrainian].

7. Ostrovska, O.A. (2017). Novi formy finansuvannya biznesu v Ukrayini [New forms of business financing in Ukraine]. Finansy, oblik i audyt. Vol. 1 (29) (pp. 174–186). [in Ukrainian].

8. Otlivanskaya, G.A. (2017). Perspektivy y vozmozhnomy prymerenyya kraudfandynga v ynvestycyynnoj deyatel'nosti predpryatyj Ukrayny [Prospects and opportunities for the use of crowdfunding in the investment activities of Ukrainian enterprises]. Problemy ekonomiky. Vol. 2 (pp. 276–281). [in Ukrainian].

9. Rybachuk, X. Zmyru ponytci : Pokaznyky i tendencyi ukrajinskogo kraudfandyngu [From the world on a thread : Indicators and trends of Ukrainian crowdfunding]. Available at : <https://voxukraine.org/z-miru-po-nittsi-ua/> [in Ukrainian].

10. Sajt dopomogy proyektam na Kickstarter.com v Ukrayini [Project assistance site on Kickstarter.com in Ukraine]. Available at : <https://www.kickstart.com.ua/> [in Ukrainian].

11. Sardalova, E. Skynutys na ideyu: shhopidtrymuyut ukrayinci na platformax kraudfandyngu [Let's get down to the idea: what Ukrainians support on crowdfunding platforms]. Available at : <https://www.radiosvoboda.org/a/crowdfunding-ukraine/29318046.html> [in Ukrainian].

12. TOP 10 luchshyx kraudfandyngovykh ploshhadok [TOP 10 best crowdfunding platforms]. Available at : <http://technocontrol.info/tehno-fun/top-10-luchshix-kraudfindingovix-ploshhadok> [in Ukrainian].

13. Shevchenko, O.M., Kazak, O.O. Rozvytok kraudfandyngu v umovax cyfrovoyi transformaciyi ekonomiky Ukrayiny [Crowdfunding development in the conditions of digital transformation of Ukraine's economy]. Available at : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2019/45.pdf. [in Ukrainian].

14. Shhetynyna, E.A. (2016). Akcyonernyj kraudfandyng kak alternatyvnaya model fynansyrovanyya byznesa na rannem etape razvytyyay startapov : mezhdunarodnye podhody [Equity crowdfunding as an alternative model of early business development and startups : international approaches]. Ekonomycheskij vektor. Vol. 1 (pp. 22–27). [in Ukrainian].

15. Shho take kraudfandyng i yak vykorystaty jogo mozhlyvosti dlya realizaciyi vlasnogo proyektu [What is crowdfunding and how to use its opportunities to implement your own project]. Available at : g.vn.ua/news/shho-take-kraudfandyng-i-yak-vykorystaty-jogo-mozhlyvosti-dlya-realizatsiyi-vlasnogo-projektu/ [in Ukrainian].

16. INVenture. Ynvestycyonnyj portal. Ynvestycyonnye novosty. Ynvestycyonnye novosty Ukrayny. Kraudfandyng v Ukrayne: s myru po dollaru [Investment portal. Investment news. Investment news of Ukraine. Crowdfunding in Ukraine: from the world to the dollar]. Available at : https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru [in Ukrainian].

17. Lints, M. (2017). New report «Crowdfunding: reshaping the crowd's engagement in culture». European Union : European Commission. 204 p. Available at : <https://europa.eu/capacity4dev/crowdfunding/documents/new-report-crowdfunding-reshaping-crowds-engagement-culture>.

18. Regulation of the European Parliament and of the Council on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for Business : Document 52018PC0113. EUR-Lex : online gateway to EU Law. Available at : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52018PC0113> [in Belgium].

Дані про авторів

Гарбар Жанна Володимирівна,

д.е.н., доцент, професор кафедри аграрного менеджменту та маркетингу Вінницького національного аграрного університету

e-mail: garbar_janna@ukr.net

Гарбар Віктор Анатолійович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних відносин Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

e-mail: garbar_victor@ukr.net

Данные об авторах

Гарбар Жанна Владимировна,

д.э.н., доцент, профессор кафедры аграрного менеджмента и маркетинга Винницкого национального аграрного университета

e-mail: garbar_janna@ukr.net

Гарбар Виктор Анатольевич,

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и международных отношений Винницкого торгового-экономического института КНТЭУ

e-mail: garbar_victor@ukr.net

Data about the authors

Zhanna Harbar,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Agrarian Management and Marketing, Vinnytsia National Agrarian University

e-mail: garbar_janna@ukr.net

Victor Harbar,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and International Relations of Vinnytsia Trade and Economic Institute KNTEU

e-mail: garbar_victor@ukr.net