

С. С. Ярошенко
студент 4 курсу фінансово-економічного факультету,

С. В. Онікієнко
д. е. н., професор кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

В сучасних реаліях економіки України є певні складності в залученні інвестицій, та й доступ до такого фінансування практично залишається закритим для основної частини малого та середнього бізнесу. В результаті банківської кризи отримання фінансових кредитів стало недоступним для населення, а держава обмежена в коштах і фактично не підтримує невеликі підприємства. Крім того, поява та зростання кількості інноваційних стартап проектів потребують особливого фінансування, яке не завжди можуть забезпечити фінансові посередники. Тому малі та середні підприємства зі своїми інноваціями все частіше використовують краудфандинг, як метод залучення інвестицій для своєї діяльності.

Термін краудфандинг походить від поєднання двох слів – crowd (натовп, юрба, маса) і funding (фінансування) – це колективна співпраця людей (донорів), які добровільно разом об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів) [1].

До заснування вітчизняних платформ українці використовували міжнародні краудфандингові платформи, такі як Kickstarter, Indiegogo і GoFundMe, і продовжують використовувати їх зараз. Міжнародні платформи вигідні українським ініціативам, оскільки допомагають вийти на зовнішні ринки, а також, сприяють охопленню української діаспори, залучення ширшої

міжнародної громадськості до благодійності. Kickstarter і Indiegogo – це платформи з нефінансовою винагородою (rewards based platforms), якими переважно користуються бізнес-стартапи, хоча ті також підтримують і благодійні акції. Платформа безоплатного краудфандингу GoFundMe здобула популярність завдяки збору коштів під час Євромайдану і в зв'язку з кризою на сході України.

В останні роки з'явилося кілька українських краудфандингових платформ, а саме Українська біржа благодійності та Спільнокошт, спрямованих на вирішення різних завдань, зокрема на надання гуманітарної допомоги, бізнес-стартапи та інноваційні проекти з розвитку громадянського суспільства і громад.

Для характеристики обсягів інвестицій, що залучили українські компанії за допомогою краудфандингу з 2010 року наведемо наступні показники [2]:

Назва платформи	Кількість підтриманих компаній	Зібрані кошти в американських доларах	Кількість благодійників
Українська біржа благодійності	1631	3581171	514512
Спільнокошт	156	367551	21448
GoFundMe	20	22165	550
KickStarter	82	1458039	-
Indiegogo	2300	750000	4500

Згідно з наявними даними, Українська біржа благодійності (УББ) є провідною платформою за показниками коштів, зібраних для українських кампаній – за 5 років з моменту заснування платформи їй вдалося зібрати більше 3,5 мільйонів доларів США – і лідером серед українських платформ за обсягом коштів, кількістю кампаній та благодійників. За обсягом коштів, зібраних для українських проектів, ця українська платформа випереджає обох міжнародних лідерів краудфандингу – Kickstarter та Indiegogo. Загальний обсяг, що був залучений українськими компаніями за краудфандингом складає трохи більше ніж 7 млн. дол. США, що є незначною сумою. Тобто, ми вважаємо, що краудфандинг в Україні є нерозвиненим.

Основними проблемами, що стримують розвиток краудфандингу є:

1. Відсутність відповідної нормативно-правової бази, яка б здійснювала регулювання у сфері краудфандингу, що зумовлює високий рівень невизначеності для учасників;

2. В умовах складної економічної ситуації і, як наслідок, низької платоспроможності населення переважна частина фінансових ресурсів спрямовується на споживання;

3. Прошарок населення з високими доходами не має економічної мотивації до колективних мікроінвестицій, оскільки винагороди в сфері краудфандингу не є високими та постійними;

4. Основою функціонування краудфандингу є наявність довіри як між авторами та інвесторами проектів, а відсутність законодавчого регулювання та недорозвиненість фінансової системи України в цілому не сприяють виникненню довіри між економічними суб'єктами.

Висновок. Враховуючи зарубіжний досвід розвитку краудфандингу можна стверджувати, що даний вид залучення коштів для проектного фінансування має значний потенціал, особливо для інноваційних проектів, але на сьогоднішній день в Україні він мало розвинутий. Існує декілька факторів, що стримують розвиток краудфандингу в нашій країні. Лише усунення цих факторів призведе до розвитку даного методу залучення в першу чергу коштів малим та середнім бізнесом.

Список літератури:

1. Диба О. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні / О. Диба, Ю. Гернего // Банківська справа. – 2015. - №1-2. – С. 53-62

2. С миру по нитке: Показатели и тенденции украинского краудфандинга [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://voxukraine.org/2017/05/15/s-miru-po-nitke-ru/>.