

Платформа I
Новітні інструменти фінансування корпоративного сектору

УДК 330.3

Білоус А.Р.

студентка 3 курсу спеціальності «Економіка підприємства»,

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Юркевич О. М.

к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КРАУДФАНДИНГ В УКРАЇНІ: БАР'ЄРИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

На сьогоднішній день все більш активно відбувається цифровізація усіх сфер життя в Україні. За останні роки можна спостерігати тенденцію до розвитку соціально-мережових відносин; робочий процес набуває альтернативного вигляду; змінюються процеси комунікації, характер праці та систему її оплати, виникає велика кількість нових професій. Не дивно, що й у сфері фінансування проектів виникають альтернативні можливості. Одним з таких прикладів є краудфандинг.

Краудфандинг – це спосіб збору коштів для фінансування проектів і бізнесу, що дає змогу зібрати гроші від великої кількості людей через онлайн-платформи протягом відносно короткого проміжку часу, наприклад, кількох місяців [1]. Організації, підприємства та окремі особи можуть використовувати краудфандинг для будь-якого типу проектів, наприклад, для благодійної справи, творчого проекту, навчання, або на особисті витрати, однак найчастіше краудфандинг використовується саме стартап-компаніями або зростаючими компаніями. Завдяки

цій концепції, підприємці не тільки залучають додаткові інвестиції, а ще й можуть проаналізувати, наскільки затребуваним є їхній продукт, та завоювати нові ринки.

Поширеність краудфандингових платформ з кожним роком зростає. Очікується, що ринок краудфандингу зросте на 196,36 мільярда доларів США протягом 2021-2025 років, зростаючи на рівні понад 15% [2]. Одними з найвідоміших краудфандингових сайтів є GoFundMe, Kiva, Kickstarter та Indiegogo, але існують сотні, якщо не тисячі сайтів. Навіть Український інтернет-простір вже налічує такі платформи як «Спільнокошт», «Куб» (від ПриватБанку) та «RazomGo». Разом із тим, краудфандингові платформи доводять свою ефективність: завдяки зібраним коштам, були профінансовані такі українські проекти як гаджет для дистанційного спостереження за домашніми тваринами Petcube (зібрано \$251 000), універсальний годинник Lametric (зібрано \$258 000) та спалах для смартфонів iBlazr (зібрано \$56 000) [3].

Попри реальні успішні кейси та достатньо популярні українські краудфандингові платформи, на жаль, ця концепція в Україні та закордоном має істотні відмінності. Розглянемо основні проблеми, з якими стикається спільнота українського краудфандингу на шляху до повної реалізації свого потенціалу.

На закордонних платформах, таких як Kickstarter, зазвичай мало українських проектів. Основною причиною цього є відсутність оригінальної ідеї та вміння себе продавати. Дуже часто українські підприємці планують випускати товар, що вже є поширеним закордоном. Наприклад, ідея випуску 3D-принтерів для друку з пластику буде інноваційною на вітчизняному ринку, однак закордоном, звідки йде найбільша частка інвестицій, там такий задум не буде новизною – наразі у США школярі на олімпіадах збирають 3D-принтерів, ще й на швидкість.

Одним із головних недоліків також є відсутність законодавчої бази. Хитка правова позиція платформ призводить до додаткових витрат, відсутності

необхідного рівня безпеки всіх зацікавлених сторін, і звичайно, підриває довіру до краудфандингових платформ. Звичайно, краудфандингові платформи наразі не заборонені і вільно можуть функціонувати, однак деякі юридичні принципи можна трактувати по різному, вони потребують детального опису українським законодавством. Тому створення ґрунтовної правової бази на умовах прозорості зможе усунути неоднозначність трактувань на рівні закону та чітко визначити, до якого виду належить така діяльність.

Відсутність достатньої довіри до концепції краудфандингу, що обумовлена декількома аспектами. По-перше, відсутня якісна процедура попередньої перевірки бізнес-проектів (бізнес-план, фінансово-економічне обґрунтування, документи фізичних осіб тощо). Процес перевірки повністю регулюється правилами краудфандингового майданчика та може бути цілком формальними. По-друге, існує ризик шахрайства з боку недобросовісних авторів проекту, які можуть збирати кошти під неіснуючий проект, або навіть самого сайту. По-третє, відсутні чітко визначені правила повернення зібраних коштів у разі, коли проект не набрав мінімально необхідної для запуску суми. Такий ризик буде зменшений, якщо на законодавчому рівні зобов'язати платформи чітко визначити у своїх правилах умови та порядок такого повернення. Тому контролінг третіми сторонами є необхідною умовою існування краудфандингу, концепція кого базується на довірі та суспільній ініціативі.

Головною ідеєю багатьох краудфандингових платформ є залучення коштів саме від звичайних доброзичливців, які не очікують винагороди у вигляді прибутку. Однак, на жаль, невисокий рівень життя змушує прискіпливіше ставитись до зароблених коштів, надаючи перевагу інвестуванню з подальшим прибутком, аніж допомозі на благодійних засадах. Тому краудфандинг є гарним шансом для українських підприємців, однак українські доброчинці ще не є готовими до такого інструменту.

Наведена інформація дозволяє зробити висновок, що наразі існують декі проблеми у сфері краудфандингу, які ми вже сьогодні можемо окреслити та виправити. Однак, як засвідчує досвід інших країн, така концепція працює. Відтак краудфандинг в Україні має перспективи та тенденцію до поширення, а ідентифікація бар'єрів та їх подолання допоможуть прискорити цей процес.

Список використаних джерел:

1. Єлісеєва Л. В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. №23. С.8-11.
2. Technavio. Crowdfunding Market Report. *Cision*. 2021. - URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/crowdfunding-market-to-grow-by-usd-196-36-billion-during-2021-2025--13-86-year-over-year-growth-in-2021--technavio-301249041.html>. (дата звернення: 11.11.2021).
3. Омельчук Н. Краудфандинг: популярные площадки в Украине и мире. *PaySpace Magazine*. 2020. - URL: <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html>. (дата звернення: 11.11.2021).

УДК 336.71

Бойко В. В.

*студентка 5 курсу факультету фінансів та банківської справи
Одеського національного економічного університету*

BANCASSURANCE ЯК ПРОЦЕС СПІВПРАЦІ БАНКІВСЬКОГО Й СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

На сьогодні існує необхідність розширення та покращення взаємодії між учасниками фінансового ринку задля покращення якості та збільшення обсягів фінансових послуг, що надаються. Банки зацікавлені в забезпеченні максимального