

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІНІЦІАТИВ

MODERN TECHNOLOGIES FOR ATTRACTION OF FUNDING FOR SOCIAL INITIATIVES

УДК 336.02:330.34

DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastruct76-3>

Кир'янова О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри соціоекономіки
та управління персоналом,
Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Савін О.В.

волонтер, екс директор з маркетингу,
фонд «Добробут України»,
Бізнес школа «МІМ»

Поплавська О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри соціоекономіки
та управління персоналом,
Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Kiryanova Olena

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

Savin Oleksandr

Fund Dobrobut Ukraine,
MIM Business School

Poplavska Oksana

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

У статті розглянуто питання розвитку та становлення краудфандингу, як сучасної технології залучення фінансування для реалізації соціальних проєктів та ініціатив. Результати дослідження підтвердили висновок, що скорочення фінансування соціальних ініціатив відбувається не лише в Україні, але й за кордоном; при цьому основними причинами такого скорочення є зміна пріоритетів у діяльності, фінансові проблеми у донорів, тощо. Проаналізовані переваги краудфандингової моделі фінансування для України, особливо, в умовах війни. Наголошено на тому, що реалізація соціальних ініціатив більш результативна за умови зростання рівня довіри громадськості до цих проєктів та їх акторів. Не менш важливим названо завдання формування та розвитку мереж краудфандингових платформ в Україні, за принципами, що притаманні міжнародним таким платформам.

Ключові слова: краудфандинг, соціальні проєкти, краудфандингові платформи, фінансування, громадська активність, донори (грандодавці).

The article discusses the development and establishment of crowdfunding as a modern technology for raising funds for the implementation of social projects and initiatives. The term "Crowdfunding" should be understood as a model of collective financing or collective cooperation of a large number of people who voluntarily pool their financial and other resources, mainly via the Internet, to support projects, organizations, other people, etc. The results of the study confirmed the conclusion that funding for social initiatives is decreasing not only in Ukraine but also abroad; the main reasons for this decrease are changing priorities in activities, financial problems of donors, etc. In the context of war, the main advantages of the crowdfunding model of fundraising, compared to traditional ones, include the following: the ability to accumulate a significant amount of resources from a large number of investors, the ability to determine the areas of expenditure more broadly, the speed of receiving funds, greater transparency of information about investment objects, accountability and responsibility of companies to the community of investors or donors, the presence of social impact, and the possibility of wider use of digital tools. Therefore, one of the current challenges is the formation and development of networks of crowdfunding platforms in Ukraine, based on the principles inherent in international platforms. The study reveals the dependence of the development of civic engagement and crowdfunding, in particular, it shows that the public manifests social initiatives through charitable and volunteer actions (targeted actions), as well as through the development of industry clusters (social enterprises), advocacy coalitions, etc. It is noted that financing through crowdfunding platforms allows accumulating not only financial assets, but also human capital in the form of a combination of skills and knowledge, developing the cultural capital of the local community; promotes social cohesion. It is emphasized that the implementation of social initiatives is more effective if the level of public trust in these projects and their actors increases.

Key words: crowdfunding, social projects, crowdfunding platforms, financing, public activity, donors.

Постановка проблеми. Розвинені країни з демократичним устроєм характеризуються високим рівнем згуртованості суспільства та залученістю громад до вирішення соціальних проблем. Тому одним з завдань як уряду, так і громадських організацій, бізнесу є пошук механізмів спільної взаємодії під час реалізації соціальних проєктів відіграють. У цьому контексті уряди держав беруть на себе зобов'язання зі створення сприятливих правових умов для діяльності громадських організацій, забезпечують їх повне або часткове фінансування, залучають до створення та реалізації соціально-економічних ініціатив. Рухаючись у загальноєвропейському напрямку, Україна також сприяє зростанню ролі громадських організацій та місцевих громад у виконанні соціальних проєктів і загальному покращенню соціоекономічної ситуації навіть за умов воєнного стану і загального погіршення економічної ситуації. На цьому шляху для нашої країни важливо використати вже накопичені практики залучення фінансування соціальних проєктів, адже за відгуками громадських діячів, соціальні ініціативи «зникають» переважно через

закриття донорської підтримки чи зменшення фінансових надходжень. Інструментом, що зарекомендував себе позитивно, може стати краудфандинг. У «доковідний» 2020 рік загальний ринок краудфандингу в світі оцінювався у 34 мільярдів доларів які були залучені за допомогою 6,4 мільйонів кампаній. Лідерами по залученню коштів стали ринки Північної Америки (51%), Європи (19%) та Азійський ринок (31%) [6]. Очікується, що з 2023 до 2030 року ринок краудфандингу зростатиме у середньорічному темпі на 16,7%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно сучасних досліджень термін «краудфандинг» з'явився в 2006 році у роботах Джеф Хау [7]. Ця нова форма накопичення капіталу виникла організовано після фінансової кризи 2008 року в основному через труднощі, з якими стикались ремісники, підприємці та підприємства на різних стадіях залучення коштів. Як в минулому, так і на сьогоднішній день, значна частина проєктів ризикує залишитись без належного фінансування через відсутність активів, які можуть гарантувати повернення коштів фінансовим інвесторам, або через

відсутність у інвесторів впевненості у доцільності проекту. Розв'язанню задачі залучення фінансування на усіх стадіях реалізації соціального проекту присвячено багато наукових праць, зокрема Дж. Лернера та П. Беллефламме [1], які обґрунтували доцільність використання краудфандингу, як методу. Згідно їх робіт, краудфандинг здатен створювати певні сприятливі умови в порівнянні з традиційним фінансуванням завдяки можливості застосування дискримінації у винагороді для інвесторів.

Зважаючи на можливості, які надає краудфандинг, розмір ринку та наявні тенденції його зростання, надзвичайно важливим є питання правового і нормативного врегулювання цього виду діяльності. Вперше краудфандинг був законодавче закріплений в 2012 р. у Сполучених Штатах Америки, завдяки підписанню закону JOBS Act [9], який дозволяв займатися інвестиційною діяльністю не тільки кваліфікованим інвесторам, але й звичайним громадянам країни, обмежуючи їх лише в розмірі інвестицій: максимальна сума інвестицій залежить від річного доходу особи і не може перевищувати 5 % від такого. В подальшому законодавчу та правову базу було створено у країнах ЄС – у 2020 році був прийнятий Регламент про європейських постачальників послуг краудфандингу для бізнесу (ECSP, 2020/1503/EU), який забезпечив узгоджений режим краудфандингу в ЄС з метою встановлення режиму правової визначеності у всіх державах-членах. Завдяки цьому, усі компанії мають можливість зв'язатися з потенційними інвесторами в усіх країнах Європейського Союзу, можуть використовувати переказні цінні папери, позики або інструменти, подібні до акцій компаній з обмеженою відповідальністю з метою залучення інвесторів і інвестицій до 5 мільйонів євро на рік [10].

На думку багатьох дослідників, зокрема Байталюк Д.Р. [11], в Україні не всі питання щодо здійснення краудфандингу є наразі врегульованими, що стало більш очевидним і набуло особливої актуальності саме в умовах воєнного стану. Так, краудфандингові компанії з нефінансовою винагородою (або без неї), вочевидь, регулюються Законом України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 № 5073-VI. Цей Закон визначає загальні засади благодійної, забезпечує правове регулювання відносин у суспільстві, спрямованих на розвиток благодійної діяльності, утвердження гуманізму і милосердя, забезпечує сприятливі умови для утворення і діяльності благодійних організацій [12]. Однак, законодавством не враховані, наприклад ті форми фандрайзингу, які передбачають символічний подарунок за внесок, або «благодійний аукціон», особливо, якщо подарунок надає третя сторона. Такі відносини не врегульовані законодавством,

що призводить до порушення прав та інтересів жертвувачів та осіб, які сприяють збору коштів. Також в повній мірі не врегульовано питання відповідальності організатора збору коштів та посередників за виконання зобов'язань, щодо використання зібраних коштів [13], питання щодо того, яким чином будуть притягуватися до цивільної відповідальності особи, які неправомірно використовують кошти від донорів, та які будуть встановлені порядок та розмір такого притягнення. Загалом, через складності правового регулювання та низький рівень захищеності прав інвесторів краудфандинг в Україні розвивається переважно за моделлю благодійності, тоді як практично не розвиваються більш складні форми краудфандингу.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення, систематизація та аналіз фінансових механізмів залучення донорів з фінансової підтримки соціальних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституціоналізація в Україні «третьої сили» призвела не тільки до переорієнтації громадських організацій зі здебільшого культурних та мистецьких проектів на проекти соціального захисту, подолання соціоекономічних проблем, але й до стрімкого зростання кількості таких організацій і проектів. На сьогодні налагодження партнерської взаємодії між суспільством, громадою та органами державної влади, органами місцевого самоврядування закріплено на державному рівні Указом Президента України «Про Національну стратегію сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021-2026 роки». Відповідно до цього документу, виділяють такі джерела фінансування громадянського суспільства:

Державний бюджет України – в межах коштів, виділених відповідним центральним органам виконавчої влади;

- місцеві бюджети – в межах коштів, затверджених за місцевими бюджетними програмами;
- програми та проекти міжнародної технічної та фінансової допомоги;
- інші джерела, не заборонені законодавством України [4].

Структура надходжень коштів у найбільш динамічні роки розвитку громадянського суспільства, згідно даних Державної служби статистики України [5] представлена на рис. 1.

Не зважаючи на те, що історично доля надходжень з Держбюджету та бюджетів громад разом менші лише за долю надходжень від громадян України, повномасштабна російська агресія значно вплинула на ситуацію з фінансуванням соціально-орієнтованих організацій і проектів. Зовнішня агресія створила складні виклики для місцевих громад, яким довелося вирішувати різні проблеми: комунальні, логістичні, міграційні, відновлювання зруйнованої інфраструктури,

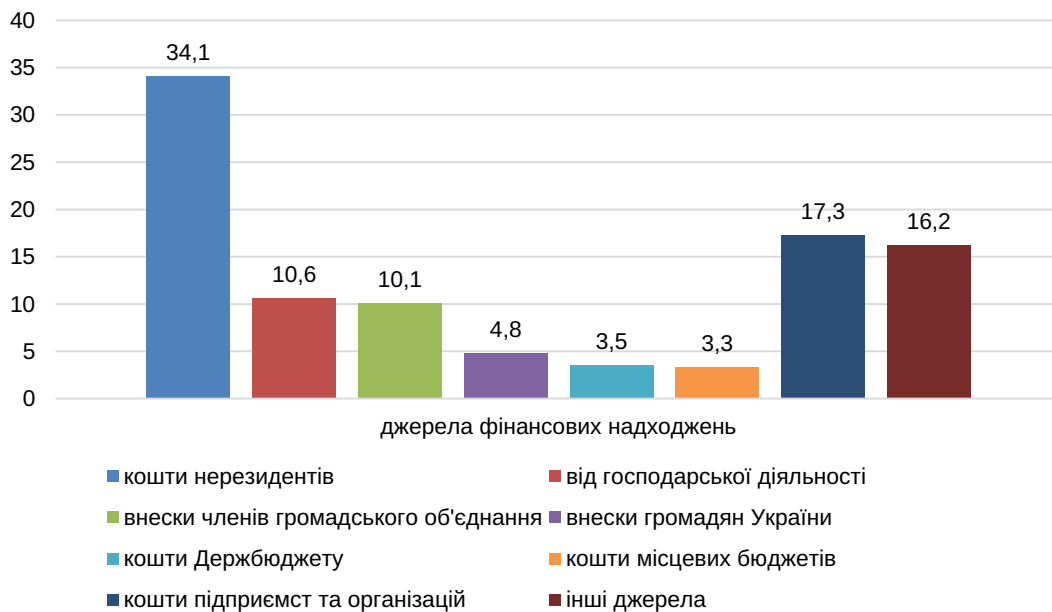


Рис. 1. Надходження коштів до громадських організацій за джерелами, 2015–2021 рр., %

Джерело: побудовано за даними <https://www.ukrstat.gov.ua>

проблеми соціально-гуманітарного характеру. Однак 51% громад були змушені значно скоротити бюджетні витрати з моменту вторгнення. Головна причина – зменшення доходів у 56% громад поза зоною бойових дій та у 86% громад, які знаходилися у зоні бойових дій [6].

З боку Держави та зарубіжних донорів також відбувся перерозподіл бюджету: найактуальніші субвенції пов'язані з обороною та з вирішенням новоутворених соціоекономічних проблем. В результаті значна кількість організацій, що функціонують давно, і продовжують вести свої поточні проекти, стикаються із скороченням фінансування від донорів через різку зміну пріоритетів. У відповідь на виклики більшість громадських організацій окрім основної діяльності в оперативному режимі додали нові напрямки роботи, але збільшення навантаження і неможливість зупинення робіт по основним соціальним проектам, навіть за умови отримання грантів, змушують їх шукати нові джерела фінансування [7].

Загалом, тільки 50,4% громадських організацій виявилися здатними повністю або значною мірою пристосуватися до нових умов роботи і фінансування, середній рівень адаптації мають лише 42,2% організацій, тоді як 7,4% громадських об'єднань не змогли пристосуватися до змін, які виникли через пандемію та військове вторгнення [3, с. 8]. Згідно цього ж дослідження, 49,6% опитаних головною внутрішньою проблемою вважають саме недостатнє фінансування. Майже всі організації вказали низьку зацікавленість органів влади в їх діяльності як основну зовнішню проблему (94,1%). Наступною за важливістю була проблема недосконалої податкової законодавства

(65,3%). Третім за рейтингом була низька зацікавленість ЗМІ в діяльності організацій в цілому (59,3%). Втім, проблеми з джерелами фінансування соціально значущих проектів відчувалися ще до вторгнення: згідно дослідження громадських організацій м.Києва, проведеного на замовлення та при підтримці Департаменту суспільних комунікацій виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) [8, с. 22] в порівнянні з 2017 роком у 2020 році лише у 28,7% організацій з'явилися нові джерела фінансування, як це видно на рис. 2.

Зважаючи на викладене, цілком доречним буде припустити, що етап економічного відродження після перемоги України, можуть призвести до чергового перерозподілу джерел надходження фінансування для громад і соціальних проектів, їх цільового призначення згідно поточної кон'юнктури соціоекономічних проблем, зміщення акцентів щодо фінансування тих чи інших проектів. Тому нагальним завданням для існуючих і майбутніх організацій, чия робота пов'язана чи буде пов'язана з вирішенням соціальних проблем, реалізацією соціальних проектів, є задача пошуку і використання диверсифікованих механізмів фінансування.

В цьому контексті корисним для нашої країни є використання кращих практик, світового досвіду залучення фінансування – краудфандинг. Під терміном «Crowdfunding» (краудфандінг) розуміють модель колективного фінансування або колективного співробітництва великої кількості людей, які добровільно об'єднують свої фінансові та інші ресурси, переважно через мережу Інтернет, для підтримки проектів, організацій, інших людей тощо.

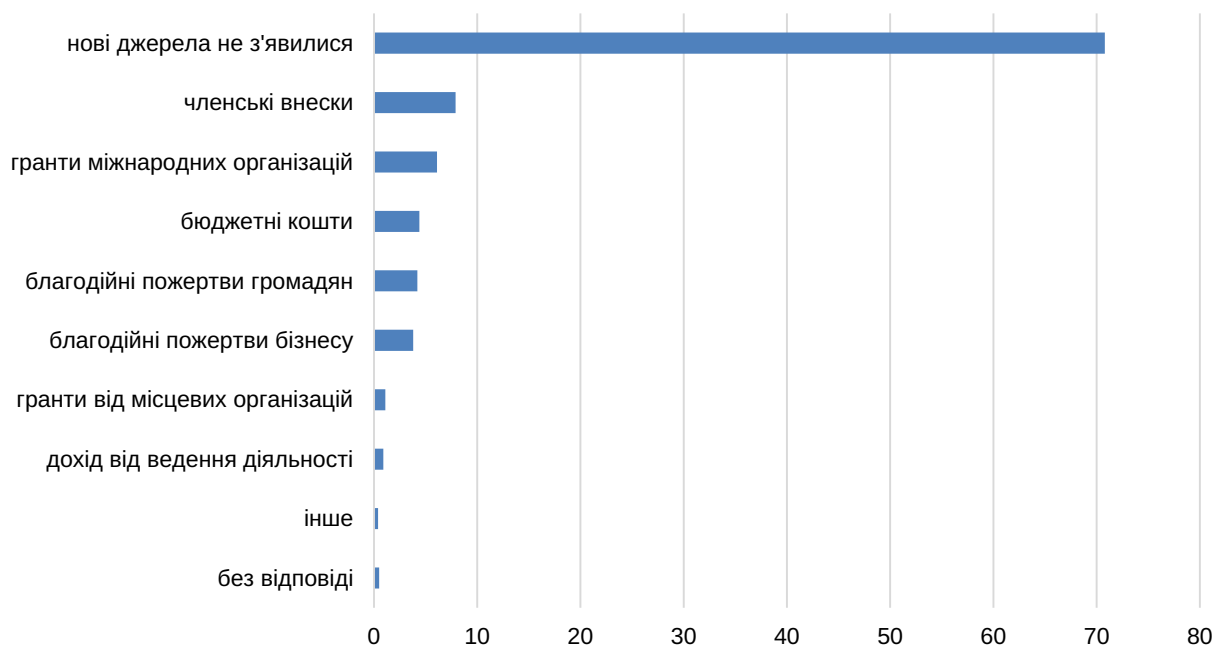


Рис. 2. Нові джерела фінансування ОГС у 2020 р. в порівнянні з 2017 р.

Джерело: побудовано за [8]

Вагомим фактором розвитку краудфандингу є широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, які створили інфраструктуру для охоплення мільйонів інвесторів та загальне суспільне використання соціальних мереж, що дозволило інвесторам взаємодіяти в Інтернеті та зміцнювати довіру між людьми, з якими у них, можливо, мало традиційних зв'язків. Разом ці сили сприяли масовому розвитку краудфандингу, з'єднуючи потенційних інвесторів із потенційними інвестиціями [8].

Наразі, в залежності від винагороди та учасників розрізняють наступні види краудфандингу [2, с. 175]: без винагороди; з нефінансовою винагородою; з фінансовою винагородою (краудінвестинг). Краудфандінгову модель залучення коштів без будь-якої винагороди зазвичай використовують благодійні організації, проекти соціального, медичного або політичного спрямування. У цьому випадку інвестор (спонсор), розділяючи спільні цінності з ініціаторами проекту, жертвує гроші на реалізацію ідеї без будь-яких зобов'язань з боку їх отримувача. Ця модель є найпоширенішою в Україні, з її допомогою збирають кошти такі благодійні фонди як «Таблеточки», «Фонд Сергія Притули», «Повернись живим» тощо.

Найбільш поширеною в світі є краудфандінгова модель збору коштів з нефінансовою винагородою [3, с. 27]. Ця модель передбачає надання інвесторам нефінансової винагороди за підтримку проекту у вигляді запрошення на подію, автографу, сувенірної продукції, тестової версії продукту та т.ін. Вона є ефективним інструментом для збору коштів на проекти різної складності, починаючи

від мистецьких проектів до сучасних технологічних продуктів. Прикладом реалізації саме цієї моделі в Україні можна зазначити проект від МакДональдс «Долонька щастя», в рамках якого у 2015 році за допомогою продажу паперових листівок у вигляді долоньок було зібрано 4,4 млн. гривень пожертв на відкриття сімейних кімнат у лікарнях України. Основною характеристикою третьої моделі є наявність фінансової винагороди, яку отримує фізична чи юридична особа в обмін на свою інвестицію. У цьому випадку краудфандинг може впроваджуватися у таких формах: роялті, краудлендингу (народне кредитування) або акціонерного краудфандингу.

Серед головних переваг краудфандінгової моделі залучення коштів, в порівнянні з традиційними, можна виділити наступні: можливість акумулювання значної кількості ресурсів за рахунок великої кількості інвесторів, можливість більш широкого визначення напрямків витрат, швидкість отримання коштів, більша прозорість інформації щодо об'єктів інвестування, підзвітність і відповідальність компаній перед спільнотою інвесторів або осіб, що передають пожертви, наявність соціального впливу а також можливість більш широкого використання діджитал-інструментарію. У таблиці 1 наведені додаткові бенефіти для компаній від впровадження краудфандінгових моделей.

Враховуючи сутність краудфандингу першочерговою задачею перед проектною групою стає необхідність привернути увагу інтернет-користувачів до соціальної ініціативи. Для вирішення цієї задачі, компанії можуть використовувати спеціалізовані краудфандінгові платформи («Kickstarter»,

Таблиця 1

Переваги краудфандингової моделі фінансування

Адаптивність моделі	Використання краудфандингу дозволяє компаніям спрямовувати отримані ресурси на виробництво не тільки матеріальних благ, але й суспільних, якими зазвичай опікувалася лише Держава.
Збільшення інвестиційної привабливості	Відкрита інформація краудфандингових кампаній дозволяє інвесторам одночасно досліджувати численні потенційні проекти і швидко визначати, чи відповідає той чи інший проект портфельній стратегії інвестора або іншим критеріям. У країнах, що розвиваються, з'являється тенденція, коли інвестори спостерігають за платформами краудфандингу, заснованими на пожертвах, у пошуках інноваційних компаній і продуктів.
Усунення кордонів	Усталена практика кредитування сприймає «локальність» інвесторів як даність. Натомість, краудфандинг демонструє, що географія відіграє менш значну роль у фінансуванні перспективних проектів.
Подолання складностей зростання	Компанії на ранній стадії можуть використовувати краудфандинг, аби дослідити життєздатність або доцільність проекту та залучити перших користувачів з низькими витратами та з низькими бар'єрами для входу.
Доступ до мережі підтримки	Компанії, які використовують краудфандингову кампанію, можуть залучити високомотивовану групу клієнтів, які виступатимуть адептами проекту і джерелом позитивних відгуків. Інвестори також можуть допомогти проектам налагодити цінні зв'язки з іншими впливовими агентами, які можуть допомогти компаніям подолати виклики раннього зростання.
Підвищення ефективності проектів	Численні відгуки клієнтів та інвесторів можуть призвести до перегляду запланованої бізнес-моделі або напряду реалізації проекту. Компанії можуть отримати інформацію, необхідну для того, щоб у разі потреби змінити або знайти нове стратегічне партнерство. Відкритий обмін інформацією щодо ідей, бізнес-концепцій і передбачуваних результатів різко підвищує ефективність проекту.
Репутаційні надбання	Кінцевим результатом успішних краудфандингових кампаній є підвищення видимості компанії та довіри до неї серед інвестиційної аудиторії. Компанії, які отримують фінансування, також отримують підтримку залучених інвесторів, які можуть бути їхніми майбутніми клієнтами та маркетинговими агентами.

Джерело: Узагальнено на основі дослідження Світового Банку *Crowdfunding's Potential for the Developing World* [8]

«IndieGoGo», «Спільнокошт»), залучати потенційних інвесторів за допомогою власних інтернет-платформ (лендинги, профілі в соцмережах), або використовувати обидва способи. При цьому краудфандингові платформи діють як посередники при укладанні угод між інвесторами та розробниками проектів, а їх діяльність регулюється законодавством кожної країни залежно від її особливостей. Найбільшими такими платформами в світі є Kickstarter, SeedInvest Technology, MightyCause, StartEngine, Crowd Supply, GoFundMe, а також Patreon. Згідно даних Statista [15] у 2022 році через ці та інші КФП було проведено більше ніж 154 000 кампаній по збору коштів, кожна з яких, в середньому, залучила \$7 420. Найбільш популярними проектами із залучення коштів на КФП є проекти, пов'язані з підприємництвом, розвагами, фільмами та іграми.

Загалом, 18,9% проектів у світі, профінансовані через краудфандингові платформи у 2017 році, мали соціальну спрямованість. У 2021 році 67% соціальних підприємств отримували фінансування саме через краудфандинг, а глобальні обсяги використання краудфандингу у соціальному підприємстві зросли на 81% [18]. Звичайно, цей показник значно варіюється від однієї країни до іншої: в деяких країнах існують краудфандингові

платформи, які спеціалізуються саме на соціально значущих проектах.

– Goteo (<https://www.goteo.org>), Іспанія. Ця платформа, заснована у 2010 році, призначена не лише для збору коштів на важливі громадські проекти, але й для спільної реалізації цих проектів. Goteo використовує унікальну методику фінансування, яка передбачає два тури: збір мінімально необхідної суми для запуску проекту та другий туру збору коштів для його поліпшення;

– DeRev (<https://derev.com>), Італія. Найбільша інтерактивна платформа в Італії для впровадження соціальних інновацій. Вона дає можливість не тільки збирати кошти для проектів, але й підписи для петицій, замовляти і фінансувати телефір для трансляції звернень або інтерв'ю.

– Crowdculture (<https://stickheinze.com>), Швеція. Ця КФП може залучати кошти як від приватних інвесторів, так і з державного фонду. Доля державних коштів залежить від кількості голосів, які зібрав проект серед учасників платформи.

– JustGiving (<https://www.justgiving.com>), Великобританія. Особливістю цієї КФП, заснованої у 2001 році, є максимально спрощений механізм ініціалізації і фінансування соціально значущих проектів. Крім того, на цій КФП реалізована можливість патронату (підтримки) обраних організацій

на основі прямих переказів, в незалежності від того чи оголошений збір чи ні.

Україна наразі розвиває свою власну систему колективного фінансування, яка полягає у створенні та розвитку національних краудфандингових платформ для підтримки соціальних, культурних та підприємницьких проектів. Першими краудфандинговими платформами були «Українська біржа благодійності» (заснована у 2011 році, пізніше була перейменована на dobro.ua) та сайт «Велика Ідея», який згодом відкрив краудфандингову платформу «Спільнокошт». Dobro.ua наразі є найбільшою КФП в Україні, через яку за 11 років її існування було зібрано 536,89 млн. грн. на благодійні та соціальні проекти різного спрямування. До початку повномасштабного вторгнення росії в Україну нараховувалось 16 КФП, п'ять з яких на сьогоднішній день не працюють: GoFundEd, Dreamstarter, RazomGo, Na-Starte та КУБ – «Кредити українському бізнесу».

Висновки з проведеного дослідження. Подальший розвиток краудфандингу в Україні з огляду на наявну соціоекономічну турбулентність, спричинену війною, є стратегічно важливим. Наявні українські та світові практики свідчать, що краудфандинг вже перестав бути виключно методом фінансування проектів. Фінансування через краудфандингові платформи дозволяє акумулювати не лише фінансові активи, але й людський капітал у вигляді поєднання навичок і знань та їх проявів в інноваціях спільноти, залученої до фінансування, культурний капітал учасників фінансування, який є сукупністю концепцій, цінностей та творчих практик, що впливають на спосіб поведінки та переосмислення людьми власного життєвого досвіду, а також соціальний капітал, який охоплює широке коло соціальних зв'язків і включає довіру та взаємодію між людьми. Він проявляється у громадській активності та бажанні приймати участь у благодійних та волонтерських діях, у розвитку галузевих кластерів, адвокаційних коаліцій та мереж місцевих акторів та інфраструктурний капітал, який охоплює все, що стосується стану середовища та механізмів, які забезпечують перетворення та обіг усіх видів капіталу.

Ми цілком погоджуємося з висновками дослідників [14, с. 56], що розвиток краудфандингу в Україні, зростання рівня довіри до нього з боку суспільства, сприятиме розвитку громадянського суспільства, сформує новий рівень співробітництва та міжособистісних відносин, за яких багато людей об'єднують власні гроші, знання та можливості для спільної творчості і вирішення гострих проблем суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Belleflamme P., Lambert T., Schwiembacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of*

Business Venturing. 2014. Vol. 29. No. 5. P. 585–609. URL: https://www.researchgate.net/publication/228263793_Crowdfunding_Tapping_the_Right_Crowd (date of access: 22.11.2023).

2. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. URL: https://armgpublishing.com/wp-content/uploads/mmi/volume-5-issue-1/mmi2014_1_172_182.pdf (дата звернення: 12.12.2023).

3. Тягунова З.О., Бондаренко В.М. Краудфандинг: світовий досвід та практика. *Інноваційна економіка*. 2015. № 3 (58). С. 25–32. URL: <http://dSPACE.puet.edu.ua/handle/123456789/4928> (дата звернення: 05.12.2023).

4. Cumming D.J., Leboeuf G., Schwiembacher A. Crowdfunding models: keep-it-all vs. all-or-nothing. *SSRN electronic journal*. 2014. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2447567> (date of access: 16.12.2023).

5. Dietrich A., Amrein S. Crowdfunding Monitoring Switzerland 2017. *Lucerne School of Business - Institute of Financial Services Zug IFZ, Zug*. URL: https://hub.hsli.ch/retailbanking/wp-content/uploads/sites/7/2017/05/Crowdfunding-Monitoring-2017_E-final_V3.pdf (date of access: 06.01.2024).

6. Crowdfunding Statistics [Updated for 2020]. *Fundly*. URL: <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/#top> (date of access: 15.12.2023).

7. Стойка В. Краудфандинг як інструмент стимулювання розвитку територіальних громад. *Наукові перспективи (Наукові перспективи)*. 2022. № 12(30). URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12\(30\)-252-261](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12(30)-252-261) (дата звернення: 06.04.2023).

8. Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. *infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank*. URL: <http://hdl.handle.net/10986/17626> (date of access: 19.12.2023).

9. Spotlight on jumpstart our business startups (JOBS) act. *U.S. Securities And Exchange Commission*. URL: <https://www.sec.gov/spotlight/jobs-act> (date of access: 06.04.2023).

10. Current State of Crowdfunding in Europe 2021. *Crowdfunding Hub*. URL: <https://www.crowdfundinghub.eu/current-state-of-crowdfunding-in-europe-2021/> (date of access: 26.12.2023).

11. Байталюк Д.Р. Огляд правових аспектів краудфандингових відносин в Україні в період війни. *Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ххї століття*: Матеріали Міжнар. науково-практ. конф. Т. 2, м. Одеса, 17 черв. 2022 р. 2022. С. 681–683. URL: <http://dSPACE.onua.edu.ua/handle/11300/20155> (дата звернення: 22.12.2023).

12. Про благодійну діяльність та благодійні організації. Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text> (дата звернення: 16.11.2023).

13. Фурман В. Відповідальність за нецільове використання гуманітарної допомоги. Що передбачено новим Законом. *Liga Zakon*. URL: https://jurliga.ligazakon.net/analytics/210328_vdpov-dalnst-za-netslove-vikoristannya-gumantarno-dopo

моги-shcho-peredbacheno-novim-zakonom (дата звернення: 14.12.2023).

14. Звіт про кращі практики «Краудфандинг для підтримки ініціатив сталого соціального підприємництва». *Представлений партнером-координатором Higher Incubator Giving Growth & Sustainability, Вікторос Угко 15, 10437 Афіни, Греція*. DOI: <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.22347136> (дата звернення: 27.11.2023).

15. Market size of crowdfunding worldwide in 2021 with a forecast for 2028. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/worldwide#campaigns> (дата звернення: 02.01.2024).

16. Воробей В., Кобринович М., Кривецька Л. та ін. Особливості краудфандингу проєктів KI. *PPV Knowledge Networks*. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf (дата звернення: 05.01.2024).

17. The 5 P's of the Crowd Economy. *Crowdsourcing Week*. URL: <https://crowdsourcingweek.com/blog/5ps-of-the-crowd-economy> (date of access: 28.11.2023).

18. Crucial 40+ Crowdfunding Stats In 2021. *Small-BizGenius*. URL: <https://www.smallbizgenius.net/by-the-numbers/crowdfunding-stats/#gref> (дата звернення: 18.11.2023).

19. Краудфандинг в умовах війни. Платформа соціальних інновацій «Велика Ідея». URL: <https://biggggidea.com/practices/kraudfanding-v-umovah-vijni/> (дата звернення: 12.12.2023).

REFERENCES:

1. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. (2014) Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*. Vol. 29, no. 5, pp. 585–609. URL: https://www.researchgate.net/publication/228263793_Crowdfunding_Tapping_the_Right_Crowd (date of access: 22.11.2023). (in English)

2. Petrusenko Yu.M., Dudkin O.V. (2014) Kraudfandynh yak innovatsiyni instrument finansuvannia proektiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Crowdfunding as an innovative tool for financing projects of socio-economic development]. *Marketing and Innovation Management*. № 1. URL: https://armgpublishing.com/wp-content/uploads/mmi/volume-5-issue-1/mmi2014_1_172_182.pdf (date of access: 12.12.2023). (in Ukrainian)

3. Tiahunova Z.O., Bondarenko V.M. (2015) Kraudfandynh: svitovyi dosvid ta praktyka. *Innovative economy*. No. 3 (58). P. 25–32. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/4928> (date of access: 05.12.2023).

4. Cumming D.J., Leboeuf G., Schwienbacher A. (2014) Crowdfunding models: keep-it-all vs. all-or-nothing. *SSRN electronic journal*. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2447567> (date of access: 16.12.2023). (in Ukrainian)

5. Dietrich A., Amrein S. Crowdfunding Monitoring Switzerland 2017. *Lucerne School of Business – Institute of Financial Services Zug IFZ, Zug*. URL: https://hub.hslu.ch/retailbanking/wp-content/uploads/sites/7/2017/05/Crowdfunding-Monitoring-2017_E_final_V3.pdf (date of access: 06.01.2024). (in English)

6. Crowdfunding Statistics [Updated for 2020]. *Fundly*. URL: <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/#top> (date of access: 15.12.2023). (in English)

7. Stoika V. (2022) Kraudfandynh yak instrument stymulivannia rozvytku terytorialnykh hromad. *Naukovi perspektyvy* [Scientific perspectives]. No. 12(30). DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12\(30\)-252-261](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12(30)-252-261) (date of access: 06.04.2023). (in Ukrainian)

8. Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. *infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank*. URL: <http://hdl.handle.net/10986/17626> (date of access: 19.12.2023). (in English)

9. Spotlight on jumpstart our business startups (JOBS) act. *U.S. Securities And Exchange Commission*. URL: <https://www.sec.gov/spotlight/jobs-act> (date of access: 06.04.2023). (in English)

10. Current State of Crowdfunding in Europe 2021. *Crowdfunding Hub*. URL: <https://www.crowdfundinghub.eu/current-state-of-crowdfunding-in-europe-2021/> (date of access: 26.12.2023). (in English)

11. Baitaliuk D.R. (2022) Ohliad pravovykh aspektiv kraudfandynhovykh vidnosyn v Ukraini v period viiny. *Yevropeyskyi vybir Ukrainy, rozvytok nauky ta natsionalna bezpeka v realiiakh masshtabnoi viiskovoi ahresii ta hlobalnykh vyklykiv khkhi stolittia: Materialy Mizhnar. naukovo-prakt. konf. Volume 2, Odessa, June 17. P. 681–683*. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/20155> (date of access: 22.12.2023). (in Ukrainian)

12. Pro blahodiinu diialnist ta blahodiini orhanizatsii. *Zakon Ukrainy* [About charitable activities and charitable organizations. Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text> (date of access: 16.11.2023). (in Ukrainian)

13. Furman V. Vidpovidalnist za netsilove vykorystannia humanitarnoi dopomohy. Shcho peredbacheno novym [Responsibility for misuse of humanitarian aid. What is provided by the new Law]. *Liga Zakon*. URL: https://jurliga.ligazakon.net/analytcs/210328_vdpovdalnst-za-netsilove-vikoristannya-gumantarnodopomogi-shcho-peredbacheno-novim-zakonom (date of access: 14.12.2023). (in Ukrainian)

14. Zvit pro krashchi praktyky «Kraudfandynh dlia pidtrymky initsiatyv staloho sotsialnoho pidpriemnytstva». *Predstavlenyi partnerom-koordynatorom Higher Incubator Giving Growth & Sustainability, Viktoros Uhko 15, 10437 Afiny, Hreysiia* [Best Practices Report "Crowdfunding to Support Sustainable Social Entrepreneurship Initiatives." Presented by the coordinating partner Higher Incubator Giving Growth & Sustainability, 15 Viktoros Ugko, 10437 Athens, Greece]. URL: <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.22347136> (date of access: 27.11.2023). (in Ukrainian)

15. Market size of crowdfunding worldwide in 2021 with a forecast for 2028. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/worldwide#campaigns> (date of access: 02.01.2024). (in English)

16. Vorobei V., Kobrynovych M., Kryvetska L. ta in. Osoblyvosti kraudfandynhu proektiv KI [Peculiarities of crowdfunding of CI projects. PPV]. *Knowledge Networks*. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_

crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf (date of access: 05.01.2024). (in Ukrainian)

17. The 5 P's of the Crowd Economy. *Crowdsourcing Week*. URL: <https://crowdsourcingweek.com/blog/5ps-of-the-crowd-economy> (date of access: 28.11.2023). (in English)

18. Crucial 40+ Crowdfunding Stats In 2021. *Small-BizGenius*. URL: <https://www.smallbizgenius.net/by->

the-numbers/crowdfunding-stats/#gref (date of access: 18.11.2023). (in English)

19. Kraudfandyh v umovakh viiny. Platforma sotsialnykh innovatsii «Velyka Ideia». [Crowdfunding in conditions of war. "Big Idea" social innovation platform] URL: <https://biggggidea.com/practices/kraudfanding-v-umovah-vijni/> (date of access: 12.12.2023). (in Ukrainian)