



УДК 336.648

КРАУДФАНДИНГ ТА КРАУДЛЕНДІНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНІ СПОСОБИ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Людмила Юрчишена; Адріана Бартош; Анна Щербата

*Донецький національний університет імені Василя Стуса,
Вінниця, Україна*

Резюме. У сучасних умовах розвитку інноваційного підприємництва в Україні виникає важлива потреба у використанні новітніх методів залучення капіталу. З огляду на успішний зарубіжний досвід, одними із найпоширеніших методів є краудфандинг та краудлендінг. Мета статті полягає у розкритті сутності краудфандингу та краудлендінгу як сучасних способів фінансування бізнесу, здійсненні аналізу діяльності вітчизняних краудфандингових платформ в Україні та у визначенні факторів, які гальмують розвиток краудфандингу та краудлендінгу в Україні. Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи наукові праці багатьох учених, досліджено сутність використання краудфандингу та краудлендінгу як альтернативних джерел фінансування бізнес-ідей, стартапів, проектів в Україні в умовах інноваційного розвитку сучасних технологій. У результаті дослідження узагальнено основні переваги та недоліки використання цих двох способів фінансування. Визначено основних учасників даних фінансових інструментів, висвітлено модель організації краудфандингу як способу фінансування, а також з'ясовано роль онлайн-платформ, через які здійснюється залучення коштів для фінансування проектів, представлених на них. Проаналізовано динаміку середнього фінансування краудфандингових кампаній на ринку України та кількість успішно закритих кампаній фінансування краудфандингу протягом 2017–2023 років. Досліджено та обґрунтовано функціонування вітчизняних платформ краудфандингу. Наведено сучасні краудфандингові платформи такі, як «Велика ідея», «GoF», «Мое Місто» та «RazomGO», які допомагають у фінансуванні багатьох проектів по всій Україні. Платформа «Велика ідея» відома як один із провідних українських лідерів у сфері краудфандингу, тому було здійснено аналіз кількості успішно реалізованих проектів на платформі «Велика Ідея». Визначено та проаналізовано причини, які гальмують прогрес сучасних методів фінансування в Україні, а також запропоновано рекомендації щодо його подальшого розвитку у нашій країні. Впровадження наведених інноваційних форм фінансування в Україні вимагає створення сприятливого правового регулювання, підвищення обізнаності суспільства та забезпечення розвитку надійних спеціалізованих платформ.

Ключові слова: краудфандинг; краудфандингові платформи; краудлендінг; інвестори, стартапи, фінансування.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2024.04.089

Отримано 07.05.2024

UDC 336.648

CROWDFUNDING AND CROWDLENDING AS ALTERNATIVE WAYS OF FINANCING IN UKRAINE

Liudmyla Yurchyshena; Adriana Bartosh; Anna Shcherbata

Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, Ukraine

Summary. In the modern conditions of the development of innovative entrepreneurship in Ukraine, there is an important need to use the latest methods of attracting capital. Because of the successful foreign experience, one of the most common methods is crowdfunding and crowdlending. The purpose of the article is to reveal the essence of crowdfunding and crowdlending as modern ways of financing business, analyze the activities of domestic crowdfunding platforms in Ukraine and identify factors that inhibit the development of crowdfunding and crowdlending in Ukraine. Analyzing, systematizing and summarizing the scientific works of many scientists, the article investigated the essence of using crowdfunding and crowdlending as alternative sources of financing business ideas, startups, and projects in Ukraine in the conditions of innovative development of modern technologies. As a result of the study, the main

advantages and disadvantages of using these two methods of financing are summarized. The main participants of these financial instruments are defined, the model of the organization of crowdfunding as a method of financing is highlighted, and the role of online platforms, through which funds are raised to finance the projects presented on them, is clarified. The dynamics of the average financing of crowdfunding campaigns on the market of Ukraine and the number of successfully closed crowdfunding campaigns during 2017–2023 were analyzed. The functioning of domestic crowdfunding platforms has been investigated and substantiated. Presented are modern crowdfunding platforms such as «Big Idea», «GoF», «My City» and «RazomGO», which help in financing many projects throughout Ukraine. The «Big Idea» platform is known as one of the leading Ukrainian leaders in the field of crowdfunding, so an analysis of the number of successfully implemented projects on the «Big Idea» platform was carried out. The reasons hindering the progress of modern financing methods in Ukraine have been identified and analyzed, and recommendations for its further development in our country have been proposed. The implementation of the above innovative forms of financing in Ukraine requires the creation of favorable legal regulations, raising public awareness and ensuring the development of reliable specialized platforms.

Key words: crowdfunding; crowdfunding platforms; crowdlending; investors, startups, financing.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2024.04.089

Received 07.05.2024

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку інноваційної сфери, технологій та стартапів, а також з появою креативних ідей і соціально значущих проєктів виникає потреба у нових способах залучення фінансових ресурсів. З огляду на поширення процесів інформатизації та комп'ютеризації, пошук фінансування в мережі Інтернет стає актуальним. Проте дослідженню краудфандингу та краудлендінгу як сучасним методам фінансування бізнесу в Україні приділено недостатньо уваги, і їхнє практичне застосування є обмеженим, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження краудфандингу та краудлендінгу як сучасних інструментів фінансування та впровадження в Україні відображаються в роботах таких вітчизняних вчених, як З. Тягунова, В. Бондаренко [1], О. Васильєва, Н. Версаль [3], Н. Гончарук, О. Марченко [2], С. Волосович [7], Домброська С. [4] та інших. Серед вчених з-за кордону значну увагу дослідженню краудфандингу як альтернативного джерела фінансування приділяли такі дослідники, як П. Беллефлемм, Т. Ламберт, А. Лей, Д. Мак-Квейл, Дж. Хау та інші.

Метою дослідження є розкриття сутності краудфандингу та краудлендінгу як сучасних способів фінансування бізнесу, аналіз діяльності вітчизняних краудфандингових платформ в Україні та визначення факторів, які гальмують розвиток краудфандингу та краудлендінгу в Україні.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: розкрити сутність краудфандингу та краудлендінгу, з'ясувати їх види; обґрунтувати основні переваги та недоліки застосування цих двох способів альтернативного фінансування; дослідити динаміку кількості успішно реалізованих проєктів за допомогою краудфандингових платформ в Україні, а також визначити чинники, які стримують розвиток краудфандингу та краудлендінгу.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз наукової літератури за темою дослідження, порівняльний аналіз, термінологічний метод, статистичний, логічний підхід до обґрунтування використання краудфандингу та краудлендінгу як альтернативних джерел фінансування в Україні, метод візуалізації та системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Сучасна ситуація в Україні характеризується гострою нестачею інвестиційних ресурсів, особливо для представників малого та середнього бізнесу, яка виникає з обмеженого доступу до джерел фінансування. Ця проблема особливо відчутна в реалізації інноваційних проєктів, таких, як стартапи. Тому виникає потреба у використанні альтернативних джерел фінансування, оскільки традиційні інструменти вже не можуть повністю задовольнити потреби підприємства. Краудфандинг стає одним з таких альтернативних ресурсів.

Краудфандинг – це спосіб збору коштів, що дозволяє приватним особам та організаціям залучати грошові кошти для конкретного проекту або ініціативи через онлайн-платформу. Крауд-платформи, як Інтернет-майданчики, відіграють найважливішу роль у забезпеченні процесу крауд-фінансування. Вони служать для презентації проекту власниками та збору коштів на його реалізацію, а також для інвесторів, які мають намір вкласти свої кошти у різноманітні проекти [1].

Розвиток краудфандингу в Україні обмежується не лише технологічними аспектами, такими, як недостатня обізнаність у створенні краудфандингових платформ та недостатня доступність Інтернету, а також соціально-економічними, культурними, правовими та управлінськими факторами, іншими обставинами [2].

Існують різноманітні види краудфандингу, серед яких:

- акціонерний краудфандинг, який базується на отриманні фінансування від онлайн-інвесторів в обмін на прості акції компанії, отримання дивідендів або права на участь у її управлінні;
- краудфандинг з нефінансовою винагородою, де учасники не отримують прямого грошового винагородження за використання своїх фінансових ресурсів;
- краудфандинг на умовах участі у прибутку, при якому інвестори надають кошти на реалізацію проекту з умовою отримання частини прибутку від його успіху у формі дивідендів, роялті тощо;
- краудфандинг з відсутністю винагороди, при якому ініціатори проекту отримують фінансування на безоплатній та безповоротній основі. У цьому випадку особи, які надають фінансову підтримку (спонсори), не мають жодних вимог до отримувачів коштів [14].

Краудфандинг часто використовується для залучення фінансування підприємницьких ідей і ранніх бізнес-проектів, що робить його альтернативним «традиційним» джерелом фінансування. Основне завдання краудфандингових платформ – це докладний моніторинг та оцінювання як позичальників, так і інвесторів, а також дотримання вимог законів і нормативних актів. Вони повинні гарантувати створення надійної основи для розвитку краудфандингу.

Таблиця 1. Переваги та недоліки використання краудфандингу для фінансування підприємств

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
<ul style="list-style-type: none"> – інноваційний метод фінансування; – швидко та дешево; – гнучкі умови використання; – відсутність суворого регулювання; – вигідний маркетинг; – співпраця з інвесторами; – привернення уваги до продуктів чи послуг підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> – обов’язкове досягнення мети; – інтенсивна та тривала підготовка; – шахрайство на краудфандингових платформах; – дотримання юридичних зобов’язань; – розкриття перед конкурентами інноваційного проекту

Ключовою перевагою краудфандингу є залучення пожертв через краудфандингові платформи, що є новаторським способом фінансування та його гнучкість у забезпеченні кредиту. Краудфандингові платформи пропонують простий, вигідний і швидкий метод залучення коштів для бізнесу чи проекту. Фінансові витрати на краудфандинг зазвичай становлять 5–10 %, що порівняно нижче, ніж інші варіанти фінансування, де вони перевищують 10 %. Умови подавання заявок на краудфандинг є більш гнучкими, ніж у стандартних методах фінансування, таких, як бізнес-кредити. Це пояснюється тим, що внески у краудфандингові проекти розглядаються як венчурний капітал. Як результат, тиск на позичальників знижується стосовно надання застави чи інших форм гарантій для отримання фінансування.

У зв'язку з процесом становлення, фінансування за принципом «рівний-рівному» є досить лояльним і недостатньо регульованим. Краудфінансові платформи є економічно вигідним методом для успішної маркетингової кампанії, спрямованої на залучення як інвесторів, так і клієнтів. Однією з ключових переваг краудфінансінгу порівняно з традиційним фінансуванням є залучення інвесторів, які в подальшому можуть стати потенційними клієнтами, що призведе до збільшення обсягів продажу товарів чи послуг підприємств. На рисунку 1 представлено середні значення фінансування краудфінансових кампаній на ринку України.



Рисунок 1. Фінансування краудфінансових кампаній на ринку України у 2017–2023 рр. [16]

Тенденції зміни краудфінансового фінансування протягом 2017–2023 років є нестійкими і супроводжуються коливаннями в діапазоні від 1,22 до 7,18 тис. дол. США, при максимальному значенні у 2019 р. і мінімальному у 2022 р., що зумовлено початком війни в Україні та зменшенням фінансування платформ краудфінансінгу.

Попри переваги, існують і певні недоліки краудфінансінгу. Одним із основних недоліків фінансування через краудфінансові платформи є те, що коли не вдасться зібрати необхідний бюджет у встановлений термін, то проект видаляється з платформи. Крім того, у разі банкрутства можуть бути запроваджені судові вимоги щодо особистих активів підприємства. Не є винятком і шахрайство на краудфінансових платформах, адже ринок є відносно новим і ще розвивається, наразі лише обмежена кількість систем розроблені для запобігання або компенсації шахрайства. Зокрема, існує ризик привласнення інноваційної ідеї третіми особами, адже для відкриття збору на краудфінансовій платформі необхідно представити її перед конкурентами.

Збір коштів через краудфінансінг є трудомістким і включає якісну презентацію проекту, активне просування за допомогою реклами та поширення інформації серед друзів та знайомих. Проект повинен бути добре продуманий у всіх аспектах. Крім того, краудфінансінг завжди пов'язаний з взаємними внесками. Тому при визначенні суми, яку необхідно зібрати, слід врахувати комісію платформи, поточні витрати та податки [4].

Ринок краудфінансінгу в Україні зазнає значного зростання в останні роки, що спричинено зміною уподобань клієнтів та місцевими особливостями. На рисунку 2 представлена динаміка кількості успішно закритих угод фінансування краудфінансінгу в Україні.



Рисунок 2. Кількість успішно закритих кампаній фінансування краудфандингу в Україні протягом 2017–2023 рр. [16]

З огляду даного графіка спостерігається значне збільшення кількості кампаній, що отримали фінансування протягом 2017–2021 рр. Починаючи з 2022 року ця кількість характеризується негативною тенденцією внаслідок воєнних дій на території держави, що вплинули на економіку усієї країни.

На сьогодні «Велика ідея», «GoF», «Моє Місто» та «RazomGO» вважаються найпопулярнішими та найперспективнішими краудфандинговими платформами в Україні.

Програма «Спільнокошт» на платформі «Велика ідея» призначена для збору актуальних та суспільно значущих проєктів від учасників сайту, а також для збирання внесків від доброчинців з метою їх подальшого перерахування на користь обраного доброчинцем проєкту. Автор проєкту визначає загальну суму коштів, необхідних для реалізації проєкту, та термін, протягом якого ця сума має бути зібрана за допомогою сайту та програми. При перерахуванні виконавцю коштів проєкту організація утримує адміністративні витрати у розмірі 10% з цієї суми, що включають комісії платіжних систем і витрати на розвиток веб-ресурсу та популяризацію програми [5].

Платформа «Велика ідея» відома як один із провідних українських лідерів у сфері краудфандингу. На рисунку 3 представлено кількість успішно реалізованих проєктів на даній платформі.

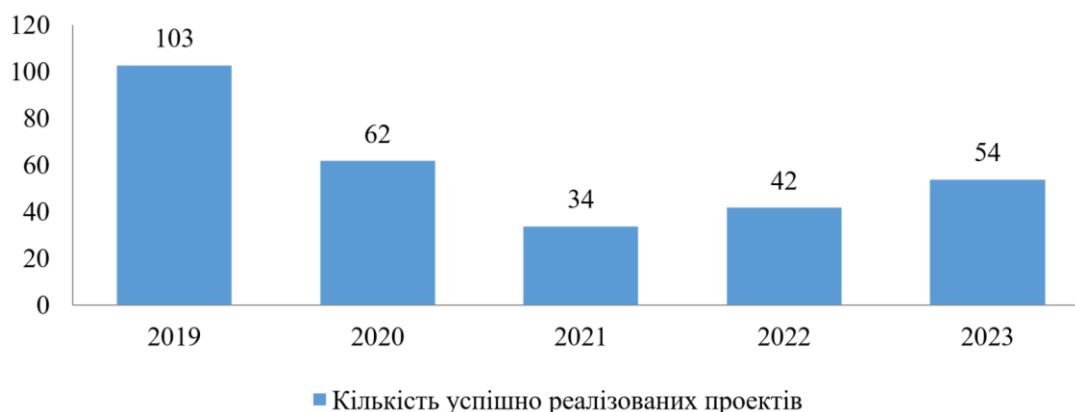


Рисунок 3. Кількість успішно реалізованих проєктів на платформі «Велика Ідея»

Як демонструє даний графік, значна кількість проєктів спостерігається у 2019 році, що могло бути наслідком пандемії Covid-19, яка внесла свої корективи у звичне

життя усіх громадян і змусила пристосовуватися до цих змін. Багатьом підприємствам довелося переходити від їхньої діяльності на інші види, бути гнучкими, щоб не збанкрутувати, а продовжувати свою роботу. Далі спостерігається зниження показників і у 2022 році знову невеликий приріст, який відбувався внаслідок повномасштабного вторгнення країни-агресора на територію держави. У перші місяці після 24 лютого 2022 р. спостерігалось замерзання проектів через те, що суспільство, проектні команди та добровольці перебували в шоковому стані. Потрібен був час, щоб люди прийшли до тями та сформувавши нові пріоритети. І лише з травня проектні команди стали перетворювати існуючі проекти та запускати нові, спрямовані на потреби життя в умовах війни.

Найшвидшим способом краудфінансінгу є краудлендінг. Краудлендінг – це процес онлайн-кредитування, під час якого фізичні особи або організації надають кредити іншим фізичним особам через спеціальний Інтернет-ресурс [15].

Метод краудлендінгу полягає у фінансуванні, коли багато людей, вкладають гроші в проекти, зазвичай стартапи чи невеликі підприємства. Краудлендінг може бути як борговим (інвестори очікують на повернення з відсотками), так і акціонерним (інвестори отримують частку в компанії). Головною рисою краудлендінгу є масова участь інвесторів, що дозволяє залучати порівняно невеликі суми від багатьох людей для фінансування проектів [10].

У системі краудлендінгу платформа виступає посередником між позичальником і кредитором, приймаючи та опрацювання заявки від позичальників та дозволяючи кредиторам укласти договори про фінансування. Однак сам договір укладається з платформою, що використовує систему P2P кредитування, де кредитор отримує відсоток від суми позики як дохід. Важливо зауважити, що дохід кредиторів, які користуються такими сервісами, підлягає оподаткуванню як дохід фізичних осіб [6].

Як правило, виокремлюють два типи краудлендінгу – споживчий (consumer crowdlending) та підприємницький (business crowdlending). Споживчий краудлендінг має на меті отримання позик фізичними особами та поділяється на дві складові: P2P і B2P. Підприємницький краудлендінг передбачає отримання B2B-позик підприємствами [7].

P2P (Peer-to-Peer) означає «від рівного до рівного» або «від людини до людини». На платформах P2P майбутні кредитори і позичальники реєструються і укладають кредитні договори безпосередньо між собою через Інтернет-ресурси або за допомогою спеціальних програм на смартфонах. Відмінність від банків полягає в тому, що учасники самі домовляються про умови кредитування, включаючи суму боргу, відсотки і терміни погашення. Розглянемо топ-3 платформи P2P в таблиці 2.

Таблиця 2. ТОП-3 краудлендінгові (P2P) платформи

Тип	Назва	Місце розташування	Рік	Види діяльності
P2P	uCredit [11]	Сумська область	2015	Кредитна платформа в Україні. Надає безпечну можливість людям кредитувати один одного онлайн
	Credit365 [12]	Київ	2013	Видає термінові кредити через інтернет. Без бюрократії, поручителів і довідки про доходи
	FinHub [13]	Київ	2018	Кредит онлайн

Всі три платформи працюють в Україні з 2015 року. Вони пропонують онлайн-кредитування, що робить їх доступними для ширшого кола користувачів. P2P платформи можуть бути цікавою альтернативою традиційним банкам, особливо для тих, кому потрібні швидкі кредити без бюрократичних затримок.

У системі P2P кредитування, інвестори та позичальники реєструються на платформі, де інвестори мають доступ до заявок, що подають позичальники. Кредитний договір укладається з платформою P2P, яка бере за це комісію, зазвичай, відсоток від суми позики. Кредитні кошти зазвичай перераховуються на картку позичальника [8].

B2P (Business-to-Person) означає, що споживачі отримують витрати від професійних гравців шляхом колективної участі. B2B (business to business) застосовується за дуже обмежених обставин, тому що на основі бізнесу грошово кредитне фінансування вже доступне в межах банківського регулювання. Кредитування P2B (person-to-business) дозволяє фізичним особам позичати кошти комерційним структурам, таким як професійні інвестори. Воно розширює доступ фізичних осіб до ринків фінансування [10].

Краудлендінг є ефективним і сучасним методом залучення фінансування, але для його успішного використання необхідно розуміти, як працюють краудлендінгові платформи, а також уважно оцінювати всі ризики та переваги (таблиці 3).

Таблиця 3. Переваги та недоліки краудлендінгу [4; 6; 7; 8]

<i>Контрагенти</i>	<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
Інвестори	Отримують вищий дохід порівняно з банківськими депозитами	Відсутність в інвестора попередньої інформації про позичальника
	Старт інвестування з будь-якої суми	Ризик закриття майданчика та неотримання прибутковості
	Немає комісії	Трудомісткий процес стягнення боргу
	Висока швидкість укладення угод	Немає права голосу
Позичальники	Розгляд заявки та видача позики займає 1 день	Можлива втрата даних платформою
	Для оформлення позики достатньо надання документа, що посвідчує особу паспорта	Потенційне припинення майданчика, ризик втрати інвестора
	Необхідні дані для видачі позики майданчик знаходить та оцінює сам	При систематичних невідплатах позичальник зобов'язаний виплатити позику у повному обсязі з урахуванням пені
	Фінансування у режимі онлайн	
	Висока швидкість укладення угод	

Краудлендінг є перспективним методом залучення фінансування для інвесторів та позичальників, але він супроводжується певними ризиками і обмеженнями. Для інвесторів він відкриває можливості отримання вищого доходу порівняно з банківськими депозитами, початку інвестування з будь-якої суми та відсутності комісії. А для позичальників є швидким та зручним способом отримання фінансування. Отже, для успішного використання краудлендінгу важливо виважено оцінювати всі переваги та недоліки цього методу фінансування і діяти обережно, враховуючи можливі ризики.

Розглянувши наведені альтернативні способи фінансування, важливо з'ясувати різницю між краудлендінгом і краудфандингом. Варто зазначити, що вона полягає в тому, яким чином відбувається залучення коштів. У краудлендінгу люди надають позики іншим людям або компаніям через платформу, яка організовує ці угоди. Позичальники зазвичай повертають ці позики разом із відсотками. Краудфандинг, у свою ж чергу, передбачає залучення коштів людьми без очікування їхнього повернення, але можливість отримання різноманітних винагород чи переваг залежно від свого внеску та виду краудфандінгу.

Проаналізувавши обидва сучасні способи фінансування бізнесу, варто визначити фактори, які гальмують розвиток краудфандінгу та краудлендінгу в Україні. Серед таких важливо виділити такі:

- відсутність законодавчої бази, тобто відсутність чітких нормативно-правових актів щодо регулювання краудфандінгу та краудлендінгу може призвести до розповсюдження шахрайства та недовіри серед учасників;

- невеликий обсяг залучених коштів: сумарний обсяг фінансування, залученого через українські краудфандінгові платформи, може бути невеликим порівняно з міжнародними стандартами, що обмежує доступність ресурсів для розвитку проектів;

– вибір галузей проектів: проекти в певних галузях, таких, як освіта, охорона здоров'я, культура тощо мають більше шансів на залучення фінансування, що може призвести до нерівності у розподілі коштів;

– низький рівень доходів населення: низький рівень доходів у певних груп населення може обмежувати їх можливість брати участь в фінансуванні проектів через краудфандинг та краудлендінг;

– недовіра до сучасних джерел фінансування: недостатня довіра до нових форм фінансування може впливати на відмову від участі в краудфандингових та краудлендингових проектах;

– низький рівень обізнаності: недостатній рівень інформованості та обізнаності щодо інвестицій через краудфандингові платформи може обмежувати потенційних учасників інвестиційними можливостями, які пропонуються [9].

Висновки. Краудфандинг та краудлендінг є інноваційними альтернативними способами залучення фінансування для реалізації бізнес-ідей, проектів та стартапів в Україні. Вони можуть отримувати кошти від широкого кола людей через спеціалізовані онлайн-платформи.

В свою чергу, краудфандинг підходить для проектів, яким потрібна швидка підтримка та які можуть зацікавити велику кількість людей конкретним проектом. А краудлендінг підходить для бізнесів, яким потрібен кредит з низькими процентними ставками і також швидким процесом отримання коштів. Також він дає змогу отримувати кредитні кошти від приватних осіб для розвитку бізнесу без посередників.

Розвиток краудфандингу та краудлендингу в Україні спричиняє низьку кількість факторів, серед яких спостерігається відповідне законодавче регулювання, невеликі обсяги залучених коштів, недовіра населення, низький рівень проінформованості тощо. Для подальшого впровадження цих інноваційних форм фінансування в Україні необхідно створити сприятливе правове поле, підвищити обізнаність суспільства та забезпечити розвиток надійних спеціалізованих платформ.

Conclusions. Thus, we can say that crowdfunding and crowdlending are innovative alternative ways to raise funds for business ideas, projects, and startups in Ukraine. They can receive funds from a wide range of people through specialized online platforms.

Crowdfunding, in turn, is suitable for projects that need quick support and that can interest a large number of people in a particular project. And crowdfunding is suitable for businesses that need a loan with low interest rates and a quick process of obtaining funds. It also makes it possible to receive loans from individuals for business development without intermediaries.

The development of crowdfunding and crowdlending in Ukraine is hampered by a number of factors, including lack of appropriate legislative regulation, small amounts of funds raised, public distrust, low awareness, etc. To further introduce these innovative forms of financing in Ukraine, it is necessary to create a favorable legal framework, raise public awareness, and ensure the development of reliable specialized platforms.

Список використаних джерел

1. Тягунова З. О., Бондаренко В. М. Краудфандинг: світовий досвід та практика. *Інноваційна економіка*. 2015. № 3 (58). С. 25–32.
2. Марченко О. С. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Економічна теорія. 2014. № 2 (17). С. 37–46.

3. Версаль Н., Дудник Я. Краудфандинг як альтернативна fintech-екосистема на фінансовому ринку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2021. С. 26–37. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2021/217-4/2>
4. Домбровська С. О., Краудфандинг, краудлендинг, краудінвестинг як альтернатива залучення капіталу стартапами. *Репозитарій Одеського національного економічного університету*. 2022. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/14347> (дата звернення: 01.04.2024).
5. Велика ідея. URL: <https://biggggidea.com> (дата звернення: 11.04.2024).
6. Краудфандинг, р2р лендинг і переваги запуску платформи. *Payment Service Provider Platon*. URL: <https://platon.ua/news/kraudfanding-p2p-lending-i-preimushhestva-zapuska-platfomy.html> (дата звернення: 11.04.2024).
7. Волосович С. В. Краудлендинг у системі FinTech. *Економіка України*. 2018. С. 74–84. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2018.09.074>
8. P2P кредитування. *Finance.ua*. URL: <https://finance.ua/ua/credits/r2r-kreditovanie> (дата звернення: 11.04.2024).
9. Теслюк С. А., Матвійчук Н. М., Демчук Н. В. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. *Економіка та суспільство*. Випуск № 37. 2022. URL: <file:///C:/Users/hp/Downloads/1183%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-1138-1-10-20220420.pdf> (дата звернення: 30.04.2024).
10. Створення краудлендингової платформи. *YB Case 2024*. URL: <https://ybcas.com.ua/company-services/invest/sozдание-kraudlendingovoj-platfomy> (дата звернення: 30.04.2024).
11. uCredit – вигідні та зручні кредити. *Startup.ua*. URL: <https://startup.ua/loans/423815.html> (дата звернення: 30.04.2024).
12. Credit365. *Credit365*. URL: <https://credit365.ua/uk/about/info> (дата звернення: 30.04.2024).
13. P2P кредитування в Україні. Інвестувати з низьким порогом входу. *FinHub*. URL: <https://finhub.ua/investor-p2p-investirovanie-v-ukraine-s-finhub-vygodno-i-nadezhno/> (дата звернення: 30.04.2024).
14. Тищенко В. В. Краудфандинг як фінансовий інструмент реалізації інвестиційних проектів. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. С. 130–138. URL: https://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_4/30_69_4_2/24.pdf (accessed 22.04.2024).
15. Андреев В. О., Жукова В. Є. P2B краудлендинг як механізм кредитування малого бізнесу. *Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Випуск № 26. С. 8–12. URL: <http://www.sci-notes.mgu.od.ua/archive/v26/4.pdf> (accessed 22.04.2024).
16. Crowdfunding – Ukraine | Statista Market Forecast. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/ukraine?currency=usd> (дата звернення: 30.04.2024).

References

1. Tjaghunova Z. O., Bondarenko V. M. (2015) Kraudfandyng: svitovij dosvid ta praktyka [Crowdfunding: global experience and practice]. *Innovacijna ekonomika*, no. 3 (58), pp. 25–32.
2. Marchenko O. S. (2014). Socialjno-ekonomichni umovy ta problemy rozvytku kraudfandyngu v Ukrajinі [Socio-economic conditions and problems of crowdfunding development in Ukraine]. *Visnyk Nacionaljnogho univertsytetu "Jurydychna akademija Ukrajinu imeni Jaroslava Mudrogho"*. *Ekonomichna teorija*, no. 2 (17), pp. 37–46.
3. Versalj N., Dudnyk Ja. (2021). Kraudfandyng jak aljternatyvna fintech-ekosystema na finansovomu rynku [Crowdfunding as an alternative fintech ecosystem in the financial market]. *Visnyk Kyjivskogho nacionaljnogho univertsytetu imeni Tarasa Shevchenka*, pp. 26–37. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2021/217-4/2>
4. Dombrovsjka S. O. (2022) Kraudfandyng, kraudlending, kraudinvesting jak aljternatyva zaluchennja kapitalu v startamy [Crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting as an alternative to raising capital in startups]. *Repozytarij Odesjkogho nacionaljnogho ekonomichnogho univertsytetu* [Repository of Odessa National University of Economics] (electronic journal). Available at: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/14347> (accessed 01 April 2024).
5. Velyka ideja. Available at: <https://biggggidea.com> (accessed 11 April 2024).
6. Payment Service Provider Platon. *Kraudfandyng, p2p lending i perevaghy zapusku platfomy* [Crowdfunding, p2p landing and benefits of starting a platform]. Available at: <https://platon.ua/news/kraudfanding-p2p-lending-i-preimushhestva-zapuska-platfomy.html> (accessed 11 April 2024).
7. Volosovych S. V. (2018). Kraudlenlingh u systemi FinTech [Crowdlining in the FinTech system]. *Ekonomika Ukrajinu*. pp. 74–84. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2018.09.074>
8. Finance.ua. *R2R kredytuvannja* [P2P lending]. Available at: <https://finance.ua/ua/credits/r2r-kreditovanie> (accessed 11 April 2024).
9. Tesljuk S. A., Matvijchuk N. M., Demchuk N. V. (2022). Kraudfandyng jak suchasnyj sposib finansuvannja: problemy ta perspektyvy jogho rozvytku v Ukrajinі [Crowdfunding as a modern way of

- financing: problems and prospects of its development in Ukraine]. *Ekonomika ta suspiljstvo*, no. 37. Available at: file:///C:/Users/hp/Downloads/1183%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-1138-1-10-20220420.pdf (accessed 30 April 2024).
10. YB Case 2024. *Stvorennja kraudlendynghovoji platform* [Creating a crowdlending platform]. Available at: <https://ybcase.com/ua/company-services/invest/sozдание-kraudlendingovoj-platformy> (accessed 30 April 2024).
 11. Startup.ua. *uCredit – vyghidni ta zručni kredyty* [uCredit – profitable and convenient loans]. Available at: <https://startup.ua/loans/423815.html> (accessed 30 April 2024).
 12. Credit365. *Credit365*. Available at: <https://credit365.ua/uk/about/info> (accessed 30 April 2024).
 13. FinHub. *P2P kredytuvannja v Ukrajinі. Investuvaty z nyzjkym poroghom vkhodu* [P2P lending in Ukraine. Invest with a low entry threshold]. Available at <https://finhub.ua/investor-p2p-investirovanie-v-ukraine-s-finhub-vygodno-i-nadezhno/> (accessed 30 April 2024).
 14. Tyshhenko V. V. (2019). Kraudfandyngh jak finansovyj instrument realizaciji investycijnykh proektiv [Crowdfunding as a financial tool for implementing investment projects]. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadsjkogho. Serija: Ekonomika i upravlinnja*, pp. 130–138. Available at: https://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_4/30_69_4_2/24.pdf (accessed 22 April 2024).
 15. Andrejev V. O., Zhukova V. Je. (2016) P2B kraudlendingh jak mekhanizm kredytuvannja malogho biznesu [P2B crowdlending as a small business lending mechanism]. *Naukovi zapysky Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu*, no. 26, pp. 8–12. Available at: <http://www.sci-notes.mgu.od.ua/archive/v26/4.pdf> (accessed 22 April 2024).
 16. Crowdfunding – Ukraine, Statista Market Forecast. *Statista*. Available at: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/ukraine?currency=usd> (accessed 30 April 2024).