

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua) | № 9, 2021 | 30.09.2021 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2021.9.85](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.9.85)

УДК 33:332:332.1:330.322:330.322.4

*Н. В. Бахур,  
головний консультант сектору регіональних стратегій центру регіональних досліджень,  
Національний інститут стратегічних досліджень  
ORCID ID: 0000-0003-3025-6763*

## **КРАУДФАНДИНГ ТА КРАУДСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ТА ГРОМАД**

*N. Bakhur  
Chief Consultant of the Sector of Regional Strategies Center for Regional Studies,  
The National Institute for Strategic Studies*

### **CROWDFUNDING AND CROWDSOURCING AS TOOLS TO STIMULATE THE DEVELOPMENT OF REGIONS AND HROMADAS**

*У статті досліджено особливості стимулювання розвитку регіонів та громад шляхом застосування таких інструментів як краудфандинг та краудсорсинг, розглянуто головні проблеми досліджуваної теми: відсутність нормативно – правового регулювання з цього питання; недостатня поширеність та непопулярність досліджуваних інструментів; проблемні аспекти збору благодійних внесків у громадських організацій; проекти, які не супроводжуються автором від початку і до завершення, часто не увінчуються успіхом. Переваги краудфандингу: умовна безоплатність фінансування та незалежність; доступність та легкість входу в процес краудфандингу; відсутність посередників; зниження ризиків. Переваги краудсорсингу: охоплення великої кількості зацікавлених осіб; залучення користувачів; отримання великої кількості варіантів досягнення цілі; єдино можливий варіант; фіксовані терміни; економія ресурсів, швидкість, доступність, структурованість, участь на добровільних засадах. Напрямки використання краудсорсингу у сфері управління соціально – економічним розвитком регіону: залучення інвестицій у регіональний розвиток; розробка соціально – економічних стратегій розвитку регіону; підтримка і розвиток малого бізнесу регіону; створення нових високотехнологічних робочих місць. Запропоновано шляхи для впровадження краудфандингу та краудсорсингу у практику регіонального та місцевого управління.*

*The article examines the features of stimulating the development of regions and hromadas through the use of such tools as crowdfunding and crowdsourcing, considers the main problems of the research topic: the lack of legal regulation on this issue; insufficient prevalence and unpopularity of the studied tools; problematic aspects of collecting charitable contributions from public organizations; projects that are not accompanied by the author from beginning to end are often unsuccessful. Advantages of crowdfunding: conditional free financing and independence; availability and ease of entry into the crowdfunding process; lack of intermediaries; risk reduction. Crowdfunding also has certain shortcomings and carries some risks: the company discloses its*

*innovative product to competitors before launching it into production and has the opportunity to obtain financing and leave the management of the company in their hands.*

*Advantages of crowdsourcing: coverage of a large number of stakeholders; attracting users; obtaining a large number of options for achieving the goal; the only possible option; fixed terms; resource saving, speed, accessibility, structure, participation on a voluntary basis. Areas of use of crowdsourcing in the field of management of social and economic development of the region: attraction of investments in regional development; development of social and economic strategies for the development of the region; support and development of small business in the region; creation of new high-tech jobs. Crowdsourcing also has disadvantages: the crowd can not be completely reasonable and put forward reasonable ideas, they may be useless to the case, the so called noise; unfair principle of remuneration; the quality of the result; leakage of valuable information; a large number of unscrupulous customers and performers, the possibility of fraud on the Internet; disorganization and unpredictability of the crowd.*

*Ways for introduction of crowdfunding and crowdsourcing in practice of regional and local management are offered. Crowdfunding and crowdsourcing research indicates their non-systematic nature.*

**Ключові слова:** краудфандинг; краудсорсинг; інструменти; фінансування; інвестування.

**Key words:** crowdfunding; crowdsourcing; tools; financing; investing.

**Постановка проблеми.** Краудфандинг та краудсорсинг можуть стати дієвими інструментами у стимулюванні розвитку регіонів та громад. Вони є не достатньо дослідженими і не широко поширеними в Україні. Ці інструменти не мають нормативно-правового регулювання. Краудфандинг та краудсорсинг майже не використовуються як форма безпосередньої участі територіальної громади у здійсненні місцевого самоврядування. На рівні територіальних громад, важливим питанням є прийняття управлінських рішень. Громади мають вміти визначати пріоритети власного розвитку та обирати інструменти для вирішення місцевих проблем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження у сфері краудфандингу та краудсорсингу вказують на їх несистемний характер. Окремі питання у цій галузі досліджували: А.Ю. Овчиникова [8], В.О. Огородник [9], О. Кіреєва [6], П.І Динник [3], О Шуміло [18], Л.В. Єлісеєєва [5] та ін. Серед зарубіжних вчених – Дж. Хау [17], С.Бредфорд [19], А. Швейнбачер [22], М. Вітінс [23] та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Дослідити питання застосування краудфандингу та краудсорсингу як інструментів для стимулювання розвитку регіонів та громад.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Ефективна взаємодія органів влади та громадянського суспільства в державному секторі можлива через застосування таких інструментів як краудфандингу та краудсорсингу. У питаннях проведення консультацій із громадськістю, особливого значення набуває краудсорсинг. Проведення консультацій з громадськістю має сприяти, підвищенню якості підготовки рішень з важливих питань регіонального та місцевого розвитку, враховуючи громадську думку. Краудфандинг в Україні має перспективи для подальшого розвитку. Хоча, він має переважно соціальну спрямованість, однак його розвиток сприятиме формуванню традицій інвестування, появі альтернативного банківському фінансуванню.

Уряд Великобританії, що встановив в 1714 р. нагороду за знаходження точного методу визначення довготи на морі, набагато випередив свій час. Замість того, щоб оплатити відповідні пошуки якійсь одній людині, він запропонував взяти участь у її вирішенні всім, хто був на це здатен. Метод, який використала влада Великобританії, 300 років потому назвали краудсорсингом, тобто генеруванням ідей «народом» [15, С. 237–276]. Прикладом може слугувати також той факт, що Наполеон Бонапарт, який, проводячи широкомасштабні військові походи, зіткнувся з проблемою забезпечення свіжості продуктів та пообіцяв виплату гонорару в розмірі 12 тисяч франків тому, хто запропонує нову форму збереження їжі на фронті [3. С. 119]. Наприклад, за принципом краудсорсингу була написана Конституція Ісландії, а також виникли Вікіпедія та Microsoft.

Термін «краудсорсинг» був введений письменником Джеффом Хау (англ. Jeff Howe) і редактором журналу «Wired» Марком Робінсоном (англ. Mark Robinson). Термін «краудсорсинг» у перекладі з англійської мови: «використання колективного розуму». Необхідно залучати громади до процесів прийняття управлінських рішень. Наприклад, Барак Обама зазначав, що уряд повинен бути побудований на принципах громадської участі; знання розподілено в суспільстві; доступ до цього знання є важливим ресурсом для держави (6, С. 73) Стратегія обговорюється в межах дискусійних майданчиків. Першими краудсорсинг використовували програмісти, організатори благодійних акцій. Наприклад, платформа «Нове місто», м. Миколаїв. Ідея – благоустрій міста. За допомогою таких платформ можна формувати стратегії розвитку міст до 2030 р. З'явилися і похідні поняття краудсорсингу – краудстормінг – пошук споживачів продукту чи послуги, які можуть

підвищувати його якість; краудкастинг – пошук людей та організацій для вирішення завдань великих корпорацій у дослідженнях, розробках; краудсесментс – стандартизована оцінка персоналу, що включає інтерв'ю, тести. Існують також і такі поняття як «регіональний краудсорсинг» - технологія залучення споживачів державних, регіональних владних послуг (населення, бізнес та ін.), «краудсорсинг проєктів» – перевірка тих ідей, які закладаються в стратегії розвитку на дієздатність, наскільки вона правильна (реальна) і чи буде реалізовуватись. В Україні поширений баркемп – це неформальні, демократичні, відкриті інтерактивні зустрічі людей, метою яких є інтеграція середовища, обмін досвідом і ідеями а також добрий відпочинок. Приклади баркемпу – конференції, відкриті заходи [1]. Назва «баркемп» походить від події, яку організував відомий Тім О'Рейлі для своїх знайомих, — foobar. Перший баркемп у світі пройшов у Пало Альто, Каліфорнія, 19-21 серпня 2005 року в офісі компанії Socialtext. Його було організовано менш, ніж за тиждень від концепції до події, яку відвідало 200 учасників. З того часу баркемпи відбуваються більш ніж у 350 містах в усьому світі. Перший баркемп в Україні відбувся у жовтні 2007 року і був присвячений блогам та новим медіа, звідки й назва Блогкемп [1].

Схожий до баркемпу і хакатон – це (англ. hackathon, від hack (див. хакер) та marathon - марафон) - захід, під час якого різні спеціалісти в галузі розробки програмного забезпечення інтенсивно і згуртовано разом працюють над розв'язанням якоїсь проблеми або створенням нового додатку чи сервісу. Зазвичай хакатони тривають від одного дня до тижня. Деякі хакатони призначені для освітніх або соціальних цілей, але часто задачею хакатона є створення повноцінного програмного забезпечення. Кожний хакатон фокусовано на певні області, наприклад, мови програмування, операційні системи, додатки, програмний інтерфейс (API) [16]. Наприклад, перший хакатон з децентралізації «Цифрові рішення для громад» (спрямований на розвиток громади) було проведено в Україні 16-18 лютого 2018 року у Львові [4].

Можна розглядати краудсорсинг як специфічну технологію управління соціально – економічним розвитком регіону і тут можна виділити пріоритетні напрямки його використання: залучення інвестицій у регіональний розвиток; розробка соціально – економічних стратегій розвитку регіону; підтримка і розвиток малого бізнесу регіону; створення нових високотехнологічних робочих місць [6, С.73].

Впровадження технології краудсорсингу і краудфандингових практик дозволяє вирішувати важливі для населення і органів влади завдання: залучення широких мас населення в процес прийняття управлінських рішень; залучення громадян до розробки важливих краудпроєктів; пошук талановитих і креативних груп та індивідів; підвищення лояльності і довіри до діяльності органів публічної влади; організація гнучких та інноваційних комунікацій; підвищення конкурентоспроможності територій; поліпшення якості життя населення. Основними особливостями застосування краудсорсингу в публічному управлінні є: некомерційний характер реалізованих проєктів; націленість на вирішення соціальних проблем: спрямованість на подолання економічних, соціально-політичних і культурних обмежень доступу до соціальних знань; формування умов для відтворення інтелектуального і соціального капіталу суспільства. Органи публічної влади реалізують технологію краудсорсингу за допомогою створення інтернет-майданчиків, де здійснюється діалог між громадянським суспільством та інститутами влади, використовуючи можливості громадянського суспільства, розширюючи форми і види участі громадян, залучаючи їх до управління для поліпшення якості життя населення. Громадяни, експертні групи і громадські організації здатні набагато ефективніше і оперативніше реагувати на різноманітні соціально - економічні виклики і продукувати нові підходи до вирішення проблем [3]. Завдяки інтернету з'явилися різні технології краудсорсингу (таблиця 1).

**Таблиця 1.**  
**Ефективні напрями використання технології краудсорсингу**

Напрямок	Зміст напрямку	Приклади проєктів
Модернізація, громадська експертиза	Формування стратегічних цілей та задач державної, регіональної і місцевої політики для максимального врахування думки громадян; а також розробка напрямів досягнення поставлених цілей	Проєкт “Розумне місто” - інструмент розвитку партнерства між владою, громадянами та бізнесом (Україна). Йому притаманні унікальність, відкритість та незалежність. Це інтернет-платформа для конструктивної та відповідальної місцевої влади ОТГ та міст. Впроваджуючи “Розумне місто”, влада отримує ефективні інструменти виконання своїх функцій, комунікації та співпраці з громадою
Законодавча та нормотворча діяльність	Залучення політичних активістів до обговорення законопроектів для поділу політичних ризиків з громадянським суспільством та підвищення лояльного ставлення населення до діяльності органів державної і місцевої влади	Складання конституції Ісландії за допомогою проєкту, створеного в соціальних мережах Facebook, Twitter. Платформа Jolitics.com (Великобританія)
Моніторинг та оцінка	Проєкти можуть бути організовані як органами державної влади, так і місцевим співтовариством для оцінки роботи державних службовців, виявлення корупції, вираження своєї згоди чи невдоволення по відношенню до їх діяльності, моніторингу виконання прийнятих рішень на різних рівнях державної влади	Платформа “I Paid a Bribe” (Індія). “Not in my country” (Уганда). Додаток CCDI (Китай)
Самоврядування	Обговорення проблем місцевої громади, формування та організація інтеграційної взаємодії, самостійної діяльності та самообслуговування населення на місцевому рівні	Додаток SeeClickFix (США)
Ініціація соціальних проєктів	Імплементация мережевих громадських проєктів, спрямованих на ефективну взаємодію з органами влади на державному, регіональному і місцевому рівнях	“Центр нових медіа та залучення громадян США” (США). “LinkedIn” (Соціальна мережа для пошуку і встановлення ділових контактів. У LinkedIn зареєстровано понад 85 мільйонів користувачів, що представляють 150 галузей з 200 країн, що дає можливість залучити потрібних фахівців до обговорення проблеми (США). “Спільнокошт” – українська платформа для збирання коштів. Завдяки Спільнокошту десятки проєктів вже зібрали гроші на новий бізнес, екологічні та громадські акції, роботу ЗМІ, організацію фестивалів та мистецьких заходів, створення кліпів тощо (Україна)
Робота з великими даними	Збір, обробка та систематизація даних в державних масштабах	Створення оперативних карт у Google Maps про пожежі (США)

[Джерело: 3, С. 122]

Застосування краудсорсингу в публічному управлінні, як правило, здійснюється за допомогою соціальних мереж або діалогових інтернет-майданчиків [3].

Переваги, які дає краудсорсинг:

1. Охоплення великої кількості зацікавлених осіб. Пропонуючи пошук вирішення певного завдання великій групі потенційних виконавців, замовник автоматично досягає широкого охоплення. При цьому його витрати є меншими, ніж за умов оголошення тендеру на виконання певних робіт.

2. Залучення користувачів. Коли людина береться виконувати завдання, обмінюється ідеями, обговорює результати роботи, розповідає про проєкт своїм друзям, вона стає неймовірно мотивованою і політично цінним активом.

3. Отримання великої кількості варіантів досягнення цілі. Сучасні технології дозволяють отримувати варіанти від людей з різних континентів, що представляють різні професії і володіють різним досвідом. Замовник отримує в своє розпорядження сотні, якщо не тисячі варіантів, серед яких він з набагато більшою ймовірністю знайде те, що шукав.

4. Єдино можливий варіант. Більшість громад в Україні є дотаційними. Відповідно багато проблем, які органи місцевого самоврядування повинні вирішувати відповідно до чинного законодавства, відкладаються на потім. Насамперед це стосується благоустрою та розвитку культури. Краудсорсингом отримують безкоштовну допомогу в реалізації проєкту. Крім того, залучення громадян до вирішення певної проблеми може допомогти у пошуку оригінального рішення.

5. Фіксовані терміни. Більшість краудсорсингових проєктів має жорстко обмежені терміни, в межі яких учасники повинні вкластися. Це дозволяє не затягувати з вирішенням проблеми і мати чіткі часові орієнтири.

6. Економія ресурсів, швидкість, доступність, структурованість, участь на добровільних засадах.

Краудсорсинг має також і недоліки: натовп не може бути абсолютно розумним і висувати розумні ідеї, можлива їхня некорисність для справи, так званий «шум»; несправедливий принцип винагороди; якість результату; витік цінної інформації; велика кількість недобросовісних замовників і виконавців, можливість шахрайства в Internet мережі; неорганізованість і непередбачуваність натовпу.

Краудфандинг – вид краудсорсингу. Термін краудфандинг був вперше введений Джеффом Хоув (Jeff Howe) разом з терміном краудсорсинг в 2006 році [21, С. 15]. Наприклад, Президент США Б. Обама назвав краудфандинг – «game changer» (з англ. змінювач правил гри) і в квітні 2012 р. підписав JOBS (Jumpstart our business startups) – закон, відповідно до якого стартап-компанії можуть залучати до 1 млн доларів за допомоги краудфандингу без підготовки спеціального пакета документів та реєстрації акцій Закон містить як вимоги до бекера, так і до особи, яка розмістила пропозицію [9].

Оскільки краудфандингова діяльність розцінюється як ризикова, в США закон встановлює обмеження в кількості грошей які компанії можуть зібрати, а бекери - інвестувати. Компаніям дозволяється збирати максимум 1070000 доларів США протягом 12-місячного періоду, а бекерам вкладати лише дозволену суму в залежності від власного капіталу (чистий дохід – виплати за зобов'язаннями = власний капітал) за 12 місячний строк. Краудфандингова платформа має бути зареєстрована в SEC (The United States Securities and Exchange Commission – комісія з цінних паперів і біржах) і бути учасником FINRA (Financial Industry Regulatory Authority). Закон встановлює чіткі вимоги, щоб забезпечити бекера інформацією і, в разі шахрайства або проблем, отримати захист (<https://brokercheck.finra.org/> сайт для перевірки платформ) [11].

Краудфандинг часто використовується для фінансування стартап проєктів, які є різновидом інноваційних проєктів. Наразі не існує єдиного визначення терміну «краудфандинг». Наприклад, у праці «Особливості краудфандингу проєктів КІ» Українського культурного фонду дається наступне визначення даного терміну: краудфандинг – це модель колективного фінансування, яке передбачає акумулювання коштів на продукт, проєкт чи організацію за рахунок численних, зазвичай невеликих сум, зібраних від бекерів. Бекер – це особа чи організація, яка фінансово підтримує проєкт (команду) під час краудфандингової кампанії [10].

Краудфандинг – це громадське фінансування або фінансування командою, які об'єднують свої кошти. Це мікрофінансування (старт – апи, малий бізнес, допомога від стихійних лих, підтримка політичних кампаній, створення вільного програмного забезпечення).

Залежно від фінансових очікувань бекерів та форми надання коштів є різні види краудфандингу [10]:

1. На основі пожертв (donation-based crowdfunding). Бекер надає фінансування на основі своєї соціальної мотивації. Він не очікує жодної нагороди чи прибутку від реалізації проєкту.

2. На основі винагороди (reward-based crowdfunding). Бекер надає фінансування та сподівається отримати нефінансову, суто символічну винагороду, наприклад, квиток на концерт, або ж продукт, який він профінансував на платформі краудфандингу.

Також існують такі різновиди краудфандингу як: краудлендинг (crowdlending/social lending / peer-to-peer lending) – модель колективного фінансування, за якої бекери поєднують соціальну й фінансову мотивації: вони фінансують соціально важливий проєкт та сподіваються згодом повернути свої кошти, можливо, навіть із відсотками; краудінвестинг (crowdinvesting (equity) – модель колективного фінансування, за якої бекери поєднують соціальну мотивацію з високою фінансовою: вони фінансують проєкт в обмін на частку в ньому, також отримуючи частину прав на продукт.

Є декілька основних схем, за якими працює краудфандинг на основі пожертв та винагороди [2]:

1. «Усе або нічого» – внески бекерів дістаються авторові проєкту тільки за умови, що врешті зібрано запитувану суму. Якщо ж цього не стається, то кошти в повному обсязі повертаються бекерам.

2. «Залишається все» – автор проекту отримує всі внески бекерів незалежно від того, зібрав проект запитувану суму чи ні.

3. Підписка – кошти бекера у визначеній сумі автоматично перераховуються на рахунок проекту/організації, яку він підтримує.

4. Вільна ціна – бекери самостійно визначають суму проекту та свого внеску, автор проекту згодом отримує зібрані кошти.

5. «Переломний момент» – зібрані кошти перераховують авторові проекту, якщо зібрано мінімально прийнятну суму (вона може бути меншою за попередньо запитувану суму).

Залежно від цілі підтримки виокремлюють такі види краудфандингу [10]:

1. Індивідуальний краудфандинг – спрямований на підтримку конкретної особи (наприклад, громадського діяча, митця, співака), незалежно від його проектів.

2. Проектний краудфандинг – спрямований на збір коштів для вирішення конкретної проблеми (завдання) чи задля задоволення потреби в реалізації певного проекту.

3. Інституційний краудфандинг – спрямований на збір коштів для постійної підтримки конкретної інституції (організації, ініціативи) без прив'язки до команди чи проектів.

4. Спільнотний (Community Shares), виділений Британською організацією nestа. Він передбачає створення групи людей – формальної чи неформальної, – які стають співінвесторами проекту на одноразовій чи постійній основі. Форма фінансування може бути цілковито благодійною (за умови високої соціальної мотивації надавачів фінансування) або ж більше схожою на краудінвестинг (коли надавачі фінансування очікують примноження вкладеного капіталу).

Чинники, що спонукають бекерів надавати фінансування [10]:

- 1) привабливість ідеї проекту;
- 2) якість команди проекту;
- 3) підтримка конкретного сектору;
- 4) якість опису кампанії (pitch);
- 5) допомога своїй (локальній) спільноті;
- 6) отримання привабливої винагороди;
- 7) бути частиною процесу творення;
- 8) тримати високий відсоток повернення коштів (у разі краудінвестингу);
- 9) податкові пільги.
- 10) підтримка когось із знайомих (друзі, родичі).

Однак, краудфандинг має і певні недоліки та несе свого роду ризики: компанія розкриває свій інноваційний продукт перед конкурентами до запуску його у виробництво та є можливість отримати фінансування і залишити управління компанією у своїх руках.

В Україні краудфандинг тільки починає розвиватися і наразі не є таким популярним серед користувачів як за кордоном. Найвідомішою краудфандинговою платформою в Україні є майданчик "Спільнокошт", яка був створений у 2012 році. Для розміщення на майданчику приймаються будь-які проекти у сфері освіти, охорони здоров'я, спорту, наукових досліджень та інше. Як форма винагороди краудінвесторів використовується схема нефінансової винагороди. Автор проекту повинен надати повну і достовірну інформацію про проект, а також по завершенні проекту показати фінансовий звіт про використання отриманих коштів. У лютому 2014 року почала свою роботу ще одна українська краудфандингова платформа Na-Starte. Вона призначена для збору коштів на проекти сфері наукових досліджень, спорту, мистецтва. Працює за принципом "Все або нічого", проекти повинні бути результатом особистої праці. На користь самої платформи Na-Starte із загальної суми відраховується 8% з урахуванням податкових платежів. У 2015 році була створена платформа "Моє місто", яка є майданчиком для дискусії, створення та реалізації проектів покращення міського середовища міста Одеси. Українська краудфандингова платформа GoFndEd для освітніх проектів була створена у 2016 році, де усі бажаючі вчителі мають можливість опублікувати свій проект і обираються ті проекти, які заслуговують довіру. По завершенні проекту, автори надсилають фінансовий та змістовий звіт інноваційних проектів. Якщо проект не зібрав необхідної суми, то кошти повертаються доброчинцям або цими коштами можна підтримати інший проект. Як бачимо, краудфандинг в Україні тільки зароджується, і є сподівання що публічне фінансування досягне такої ж популярності, як на заході [7]. Перелік найпопулярніших іноземних та вітчизняних краудфандингових платформ представлений у таблиці 2.



**Таблиця 2.**  
**Іноземні та вітчизняні краудфандингові платформи**

Назва краудфандингової платформи	Електронна адреса
Іноземні краудфандингові платформи	
Kickstarter (США)	<a href="https://www.kickstarter.com">https://www.kickstarter.com</a>
Indiegogo (США)	<a href="https://www.indiegogo.com">https://www.indiegogo.com</a>
RocketHub (США)	<a href="http://www.rockethub.com">http://www.rockethub.com</a> (на сайті зазначено, що виставлений на продаж на Аукціони GoDaddy)
Boomerang (Данія)	<a href="https://boomerangcrowdfunding.org.uk">https://boomerangcrowdfunding.org.uk</a>
Betterplace (Німеччина)	<a href="https://www.betterplace.org">https://www.betterplace.org</a>
Flying V (Тайвань)	<a href="https://www.flyingv.cc">https://www.flyingv.cc</a>
DemoHour (КНР)	<a href="https://www.crunchbase.com/organization/demohour">https://www.crunchbase.com/organization/demohour</a>
Українські краудфандингові платформи	
Спільнокошт	<a href="https://bigggidea.com">https://bigggidea.com</a>
Na-Starte	<a href="http://na-starte.com">http://na-starte.com</a>
Komubook	<a href="http://komubook.com.ua">http://komubook.com.ua</a>
Моє місто	<a href="https://mycity.one/">https://mycity.one/</a>
GoFundEd	<a href="https://gof.org.ua/">https://gof.org.ua/</a>

[Джерело: 7, С. 18]

Найбільш відомою у світі краудфандинговою платформою є Kickstarter (США). Kickstarter фінансує різноманітні проекти, у 13-ти категоріях: мистецтво, комікс, танець, дизайн, мода, фільми і відео, їжа, відеоігри, музика, фотографія, видавництво, технологія, театр. За 3 роки існування більш ніж 1 800 000 людей своїми пожертвами повністю успішно профінансували понад 20 000 проектів, зібравши більше \$200 000 000 [20].

Громадське радіо – єдине в Україні, на думку організаторів, незалежне радіо, яке не належить владі, політикам чи бізнесменам. За зібрані кошти на краудфандинговій платформі їм удалося відремонтувати й запустити дві студії та заплатити річну орендну плату. Нині Громадське радіо робить спробу повторно зібрати кошти на краудфандинговій платформі для цілодобової ротації [5, С.10].

В Україні відсутнє самостійне регулювання краудфандингової діяльності. На практиці, проекти зазвичай розміщують на спеціально створеній платформі, власному веб-сайті або facebook сторінці автора проекту. Юридичне оформлення платформи для запуску збору коштів шляхом краудфандингу складається з таких частин [11]:

1. Оформлення правил платформи, що є публічною пропозицією.
2. Укладення договору між краудплатформою та автором проекту (договір про наміри на початку збору коштів та укладення договору про надання гранту після збору суми, а у випадку збору як ФОП - укладення договору про спільну діяльність).
3. Укладення договору між краудплатформою та користувачем.
4. Додатково може укладатися договір здійснення приймання платежів.
5. Укладення угоди про конфіденційність, а в разі спрямованості на європейський ринок - GDPR комплаєнс.

Особливості оподаткування: оскільки внески від бекерів не є доходом автора проекту, їх потрібно розглядати як «дарунки» в розумінні Податкового Кодексу України, ставка податку на які буде складати 5% – для коштів від резидентів і 18 % – для коштів від нерезидентів [11].

За допомогою краудфандингу можливо фінансувати і екологічні проекти. Такі платформи за кордоном вже досягли вагомих результатів, як, наприклад, швейцарська платформа Wemakeit, що допомогла зібрати кошти на проекти: «CO2 — оцінка всіх продуктів харчування» [24]. Це дозволить підвищити обізнаність про наше харчування, бо 30 % викидів парникових газів обумовлені нашим раціоном, або проект «Зупиніть пластик! — Гоа (Індія)» [25]. Він підтримає інформаційні компанії проти забруднення пластиком довкілля, про екологічний туризм, захист морського середовища по всьому штату Гоа в Індії [18, С. 8]. У практичному посібнику «Фінансування екологічних проектів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування», автор Шуміло О. пропонує блок – схему «Процедура публічного збору благодійних пожертв шляхом краудфандингу», яка стосується саме збору благодійних пожертв для реалізації екологічних проектів, однак, на нашу думку, дана схема може слугувати алгоритмом для фінансування будь-яких інноваційних проектів на краудфандингових платформах. Її суть полягає у наступному [18, С. 87]:

1. Початок процедури збору благодійних пожертв шляхом краудфандингу.
2. Підготовка автором, проекту для вирішення екологічної проблеми шляхом краудфандингу.
3. Вибір автором проекту краудфандингової платформи, її профілю, % комісії.
4. Перевірка проекту краудфандинговою платформою, укладення договору, оприлюднення.
5. Благодійники надсилають пожертви на краудфандингову платформу.
6. Благодійника надсилаються винагороди за пожертви.

7. Краудфандингова платформа перераховує кошти автору проекту, що надійшли на рахунок, за вирахуванням комісії (%): в разі не зібрання коштів у визначений термін – грошові кошти повертаються благодійникам, а платформа не отримує комісію.

8. Автор реалізує проєкт та звітує.

9. Закінчення процедури збору благодійних пожертв шляхом краудфандингу.

Для проведення системного аналізу можливостей використання краудфандингу для фінансування інноваційних проєктів, його сильних і слабких сторін, можна скористатися технологією SWOT - аналізу (таблиця 3).

**Таблиця 3.**  
**SWOT – таблиця**

Сильні сторони	Слабкі сторони
Зменшення фінансових посередників. Істотне збільшення аудиторії інвесторів. Проведення маркетингу і оформлення попередніх замовлень. Відстеження рівня попиту. Організація зворотного зв'язку зі споживачем до початку виробництва.	Високий ступінь невизначеності для компанії та інвесторів. Високі вимоги по рівню маркетингової та інформаційної підготовки підприємства. Компанія розкриває перед конкурентами свій інноваційний продукт до виходу його на ринок
Можливості	Загрози
Можливість отримати фінансування і залишити управління компанією в своїх руках. Успішний краудфандинг є відмінною рекламою для подальшого просування компанії. Додаткова реклама за рахунок оглядів краудфандінга в ЗМІ. Гарантований набір покупців за рахунок краудінвесторів.	Можливість не виконання проєкту, який був профінансований. Можливість розміщення проєкту і збору коштів шахраями

*[Джерело: 7. С. 19.]*

У питанні застосування краудфандингу та краудсорсингу для стимулювання розвитку регіонів та громад в Україні існує низка проблем, які потребують усунення:

- 1) відсутність нормативно – правового регулювання з цього питання, а також законодавчо краудфандинг та краудсорсинг не закріплені як форма безпосередньої участі територіальної громади у здійсненні місцевого самоврядування;
- 2) такі інструменти не користуються високою популярністю у населення;
- 3) проблемні аспекти збору благодійних внесків у громадських організацій [12]:
  - на відміну від благодійних фондів, які вже багато років успішно працюють з онлайн-пожертвами, бухгалтери громадських об'єднань не мають великої практики роботи з цим видом платежів, тому мають багато запитань щодо звітності;
  - громадські організації не завжди вміють правильно розрекламувати мету збору коштів та відвітувати про їхнє використання перед своїми благодійниками, які часто бувають не менш вимогливими, ніж міжнародні донори;
  - серед українців не сформована звичка жертвувати кошти на діяльність певних громадських організацій, попри те, що вони вже давно і охоче підтримують корисні та цікаві ініціативи через той же «Спільнокошт» та допомагають фінансово онлайн конкретним людям, які опинилися у скрутній ситуації – наприклад, хворим дітям, людям з інвалідністю чи внутрішньо переміщеним особам.
- 4) проєкти, які не супроводжуються автором від початку і до завершення, часто не увінчуються успіхом (не отримують продовження).

До основних переваг краудфандингу варто віднести [13, С. 168]:

- 1) умовна безоплатність фінансування та незалежність. За винятком залучення акціонерного чи боргового капіталу через краудфандингові проєкти, винагорода для вкладників є формальною та нефінансовою, особливо якщо ідея носить соціальний або благодійний характер. Також при традиційних формах зовнішнього фінансування кредитор чи інвестор матимуть вплив на те, як будуть використовуватися надані кошти. При бажанні грошовий потік може бути перекритий, і розвиток проєкту зупиниться. У разі краудфандингу рахунок інвесторів переходить на тисячі, тож конфлікт інтересів, що може вплинути на результат, відсутній;
- 2) доступність та легкість входу в процес краудфандингу, відсутність бюрократизації. Автор проєкту може не мати досвіду запуску успішного бізнесу, репутації, потрібних зв'язків, стартового капіталу і навіть працівників, головне – це ідея, якою зацікавляться потенційні вкладники. Завдяки використанню краудфандингових інтернет-платформ збір коштів не обмежується географічно та розширює коло потенційних вкладників. До того ж інтернет дає можливість скоротити часові і фінансові витрати на пошук вкладників;



- 3) відсутність посередників, що характеризується вільним доступом до фінансів без участі банків, бірж чи венчурних капіталістів. Це говорить про спрощення самого процесу фінансування. Крім того, за рахунок прямого діалогу вкладники можуть взяти участь в удосконаленні ідеї проекту;
- 4) зниження ризиків. Попередній збір коштів наглядно демонструє споживчий інтерес до проекту, його потенційний успіх. Якщо люди його неохоче фінансують – то це сигнал, що з проектом щось не так і треба або міняти концепцію, або скорочувати витрати. Якщо ж фінансування йде хорошими темпами, то є велика вірогідність, що продукт буде популярним на ринку серед споживачів.

Для впровадження краудфандингу та краудсорсингу у практику регіонального та місцевого управління необхідно:

- 1) нормативно-правове регулювання вказаних інструментів;
- 2) прийняти єдині стандарти забезпечення відкритості для державних органів усіх рівнів;
- 3) створити портал відкритих даних, аналогічний державним;
- 4) запускати у регіонах Internet – майданчики для діалогу між чиновниками та громадянами;
- 5) стимулювати подальше створення краудсорсингових проектів на основі державних відкритих даних і через запуск у кожному регіоні майданчика для діалогу між чиновниками і пересічними громадянами [10, С. 74];
- 6) доводити до відома громад інформацію щодо функціонування краудфандингових платформ;
- 7) популяризувати серед населення фінансування екологічних проектів за допомогою краудфандингових платформ;
- 8) затвердити Перелік завдань з реалізації розвитку міст в Україні на період до 2027 року та передбачити застосуванням краудфандингу та краудсорсингу у вказаному переліку (Партнерство для розвитку міст «Проект Проміс» надає допомогу містам – партнерам щодо розробки стратегій розвитку 14);
- 9) у процесі розробки стратегій розвитку міст, регіональних стратегій до 2027 року, включати застосування краудфандингу та краудсорсингу;
- 10) розробка методичних рекомендацій та посібників щодо впровадження краудфандингу для фінансування інноваційних проектів та краудсорсингу у регіональну та місцеву практику;
- 11) розроблення методології використання краудсорсингу у процесі формування політики на центральному і регіональному рівнях;
- 12) розробка критеріїв оцінювання результатів (мотиваційний чинник) в контексті залучення громадян до активної участі в розв'язанні проблем регіонального та місцевого розвитку;
- 13) якщо краудфандинговий проект впроваджено, то для успішного його завершення необхідно:
  1. Будь-який проект, який запускається на платформі, має управлятися його автором від початку до кінця (щоб він був успішно завершений).
  2. Важливою є командна робота: чим більше людей співпрацюють на платформі, тим кращий результат.

#### ***Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.***

Краудфандинг та краудсорсинг мають перспективи для розвитку в Україні. Вони мають як свої переваги, так і недоліки. Краудфандинг та краудсорсинг розвиваються швидкими темпами, що дозволяє вирішувати різноманітні проблеми регіонального та місцевого розвитку в короткі строки та з мінімальними затратами. Важливим питанням є наявність відповідного закону, який врегулював би діяльність краудфандингу, що у свою чергу, надало б поштовх для розвитку місцевого бізнесу. Краудсорсинг стає одним із способів участі громадськості в житті країни. Використання даного інструменту наближає владу до суспільства та пришвидшує генерування ідей. В даному напрямку доцільними є подальші наукові дослідження.

#### ***Список літератури.***

1. Баркемп. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/BarCamp>.
2. Васильев О. В., Матющенко С. С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 18. С. 36–40. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/18\\_2016/8.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2016/8.pdf).
3. Динник П.І. Технології краудсорсингу в громадянському суспільстві: сучасні механізми партисипативної демократії. Інвестиції: практика та досвід. №21-22/2020. С. 119-123. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/21-22\\_2020/22.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/21-22_2020/22.pdf).
4. Децентралізація. Міжнародна співпраця. URL: <https://donors.decentralization.gov.ua/advice/8056>
5. Єлісеєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С. 8-11. URL: <http://www.vestnik-ekonom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf>.
6. Кіреєва О. Краудсорсинг як інноваційний інструмент участі громадськості в публічному управлінні. Державне управління та місцеве самоврядування. 2016. Вип. 3 (30). С. 72-78. URL: [http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016\\_03\(30\)/12.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016_03(30)/12.pdf).

7. Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Використання краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проєктів. Інвестиції: практика та досвід № 15/2017. С. 14-20]. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/15\\_2017/5.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2017/5.pdf).
8. Овчиникова А.Ю. Краудфандинг як популярний спосіб фінансування // Міжнародний науково-дослідний журнал. Випуск. № 2 (56). 2017. С. 37—40.
9. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово – інвестиційної системи. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 3 (44). 2014. С. 103-105. URL: [http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/44/44\\_25.pdf](http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/44/44_25.pdf).
10. Особливості краудфандингу проєктів КІ URL: [https://www.ppv.net.ua/uploads/work\\_attachments/06\\_Finance\\_for\\_Creative\\_Industries\\_crowdfunding\\_PPV\\_2020\\_UA.pdf](https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf)
11. Регулювання краудфандингу в Україні та США. URL: <https://blog.liga.net/user/atsvyk/article/32690>.
12. Скорик М. Дієвий краудфандинг: що потрібно знати громадській організації, щоб ефективно збирати пожертви через власний сайт. / Центр інформації про права людини. Київ, 2018. 30 с. URL: <https://zmina.ua/upload/%d0%94%d1%96%d1%94%d0%b2%d0%b8%d0%b9%20%d0%ba%d1%80%d0%b0%d1%83%d0%b4%d1%84%d0%b0%d0%bd%d0%b4%d0%b8%d0%bd%d0%b3%20%d1%89%d0%be%20%d0%bf%d0%be%d1%82%d1%80%d1%96%d0%b1%d0%bd%d0%be%20%d0%b7%d0%bd%d0%b0%d1%82%d0%b8%20%d0%b3%d1%80%d0%be%d0%bc%d0%b0%d0%b4%d1%81%d1%8c%d0%ba%d1%96%d0%b9%20%d0%be%d1%80%d0%b3%d0%b0%d0%bd%d1%96%d0%b7%d0%b0%d1%86%d1%96%d1%97,%20%d1%89%d0%be%d0%b1%20%d0%b5%d1%84%d0%b5%d0%ba%d1%82%d0%b8%d0%b2%d0%bd%d0%be%20%d0%b7%d0%b1%d0%b8%d1%80%d0%b0%d1%82%d0%b8%20%d0%bf%d0%be%d0%b6%d0%b5%d1%80%d1%82%d0%b2%d0%b8%20%d1%87%d0%b5%d1%80%d0%b5%d0%b7%20%d0%b2%d0%bb%d0%b0%d1%81>.
13. Степура В.В. Сутність та переваги краудфандингу як зовнішнього джерела фінансування проєктів. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 30 (69). №3, 2019. С. 165-170. URL: [http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30\\_69\\_3/28.pdf](http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_3/28.pdf).
14. Стратегії розвитку міст. URL: <http://pleddg.org.ua/ua/strategii-rozvitku-mist/>.
15. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С. М. Серьогін, Ю. П. Шаров, Є. І. Бородин, Н. Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С. М. Серьогіна, Ю. П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2016. 276 с. URL: [http://www.dridu.dp.ua/proekt\\_ms/doc/monografiya\\_2016.pdf](http://www.dridu.dp.ua/proekt_ms/doc/monografiya_2016.pdf).
16. Хакагон. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BD>.
17. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. Москва : Альпина Паблицер, 2012. 208 с.
18. Шуміло О. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] - Львів : Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. 108 с. URL: [http://epl.org.ua/wp-content/uploads/2020/07/2672\\_EPL\\_Finansuvannya\\_NET.pdf](http://epl.org.ua/wp-content/uploads/2020/07/2672_EPL_Finansuvannya_NET.pdf)
19. Bradford C. Steven. Crowdfunding and the Federal Securities Laws. Columbia Business Law Review. 2012. № 1. 150 p. URL: <http://ssrn.com/abstract=1916184>.
20. Kickstarter. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Kickstarter#:~:text=Kickstarter%20%E2%80%94%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%80%D1%87%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%94%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2,%2C%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE%2C%20%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%2C%20%D1%82%D0%B5%D0%B0%D1%82%D1%80>.
21. Paul Whitla (2009), "Crowdsourcing and Its Application in Marketing Activities", Contemporary Management Research, vol. 5, No. 1, pp. 15—28.
22. Schwiendbacher A., Larralde B. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. Handbook of Entrepreneurial Finance. / D. Cumming. Oxford : Oxford University Press, 2010. P. 369-391.
23. Vitins M. Crowdfunding and Securities Laws: What the Americans Are Doing and the Case for an Australian Crowdfunding Exemption. Scribd: reading platform. URL: <http://ru.scribd.com/doc/159842450/Crowdfunding-andSecurities-Laws-What-the-Americans-Are-Doing-and-the-Case-for-an-Australian-Crowdfunding-Exemption-by-MattVitins#scribd>.
24. Wemakeit «CO<sub>2</sub>-Score of all foods» [Online]. URL: <https://wemakeit.com/projects/co-score-of-all-foods>.
25. Wemakeit «Stop Plastic! — Goa (India)» [Online]. Access mode: <https://wemakeit.com/projects/stop-plastic-go-india>

## References.

1. BarCamp, available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/BarCamp>.
2. Vasiliev, A. and Matyushchenko, S. (2016), "Crowdfunding — a modern financing instrument for development of the intellectual capital", *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid*, vol. 18, pp. 36–40, available at: [http://www.investplan.com.ua/pdf/18\\_2016/8.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2016/8.pdf).
3. Dynnyk, I. (2020), "Crowdsourcing technologies in civil society: modern mechanisms of participative democracy", *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid*, vol. 21-22, pp. 119–123. DOI: [10.32702/2306-6814.2020.21-22.119](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.21-22.119), available at: [http://www.investplan.com.ua/pdf/21-22\\_2020/22.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/21-22_2020/22.pdf).
4. Decentralization. International cooperation, available at: <https://donors.decentralization.gov.ua/advice/8056>
5. Yelisieieva, L.V. (2017), "Crowdfunding in Ukraine: problems and prospects in the context of foreign experience", *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, pp. 8-11, available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf>.
6. Kirieieva, O. (2016), "Crowdsourcing as an innovative tool for public participation in public administration", *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, Vyp. 3 (30), pp. 72-78. available at: [http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016\\_03\(30\)/12.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2016/2016_03(30)/12.pdf).
7. Kovtunencko, K. and Nesterenko, O. (2017), "Using of crowdfunding as a tool for financing innovative projects", *Investytsiyyi: praktyka ta dosvid*, vol. 15, pp. 14–20, available at: [http://www.investplan.com.ua/pdf/15\\_2017/5.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2017/5.pdf).
8. Ovchynkova, A.Yu. (2017), "Crowdfunding as a popular method of financing", *Mizhnarodnyi naukovo-doslidnyi zhurnal*, vol. 2 (56), pp. 37–40.
9. Ohorodnyk, V.O. (2014), "Crowdfunding as an innovative tool for modernization of the national financial and investment system", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriiia «Ekonomika»*, vol. 3 (44), pp. 103-105, available at: [http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/44/44\\_25.pdf](http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/44/44_25.pdf).
10. Features of crowdfunding of CI projects, available at: [https://www.ppv.net.ua/uploads/work\\_attachments/06\\_Finance\\_for\\_Creative\\_Industries\\_crowdfunding\\_PPV\\_2020\\_UA.pdf](https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/06_Finance_for_Creative_Industries_crowdfunding_PPV_2020_UA.pdf)
11. crowdfunding regulation in Ukraine and the USA, available at: <https://blog.liga.net/user/atsvyk/article/32690>.
12. Skoryk, M. (2018), *Diiievyi kraudfandynh: shcho potribno znaty hromadskii orhanizatsii, shchob efektyvno zbyraty pozhertyvny cherez vlasnyi sait* [Effective crowdfunding: what a community organization needs to know to effectively collect donations through its own website], / Tsentr informatsii pro prava liudyny. Kyiv, P. 30, available at: <https://zmina.ua/upload/%d0%94%d1%96%d1%94%d0%b2%d0%b8%d0%b9%20%d0%ba%d1%80%d0%b0%d1%83%d0%b4%d1%84%d0%b0%d0%bd%d0%b4%d0%b8%d0%bd%d0%b3%20%d1%89%d0%be%20%d0%bf%d0%be%d1%82%d1%80%d1%96%d0%b1%d0%bd%d0%be%20%d0%b7%d0%bd%d0%b0%d1%82%d0%b8%20%d0%b3%d1%80%d0%be%d0%bc%d0%b0%d0%b4%d1%81%d1%8c%d0%ba%d1%96%d0%b9%20%d0%be%d1%80%d0%b3%d0%b0%d0%bd%d1%96%d0%b7%d0%b0%d1%86%d1%96%d1%97,%20%d1%89%d0%be%d0%b1%20%d0%b5%d1%84%d0%b5%d0%ba%d1%82%d0%b8%d0%b2%d0%bd%d0%be%20%d0%b7%d0%b1%d0%b8%d1%80%d0%b0%d1%82%d0%b8%20%d0%bf%d0%be%d0%b6%d0%b5%d1%80%d1%82%d0%b2%d0%b8%20%d1%87%d0%b5%d1%80%d0%b5%d0%b7%20%d0%b2%d0%bb%d0%b0%d1%81>.
13. Stepura, V.V. (2019), "The essence and benefits of crowdfunding as an external source of project funding", *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Seriiia: Ekonomika i upravlinnia*. Vol. 30 (69). Issue 3, pp. 165-170, available at: [http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30\\_69\\_3/28.pdf](http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_3/28.pdf).
14. Urban development strategies, available at: <http://pleddg.org.ua/ua/strategii-rozvitku-mist/>.
15. Serohin, S. M. Sharov, Yu. P. Borodin, Ye. I. Honcharuk, N. T. and others (2016), *Upravlinnia stratehichnym rozvytkom obiednanykh terytorialnykh hromad: innovatsiini pidkhody ta instrumenty: monohrafiia* [Management of strategic development of united territorial communities: innovative approaches and tools: monograph], DRIDU NADU, D., Ukraine, P. 276, available at: [http://www.dridu.dp.ua/proekt\\_ms/doc/monografiya\\_2016.pdf](http://www.dridu.dp.ua/proekt_ms/doc/monografiya_2016.pdf).
16. Hackathon available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BD>.
17. Hau Dzh. Kraudsorsing (2012), *Kollektivnyy razum kak instrument razvitija biznesa* [Collective intelligence as a tool for business development], Al'pina Pabliisher, Moscow, Russssia, P. 208.
18. Shumilo, O. (2020), *Finansuvannia ekolohichnykh proiektiv shliakhom kraudfandynhu: pravovi aspekty ta praktyka zastosuvannia: prakt. posib*. [Financing of ecological projects by crowdfunding: legal aspects and application practice: practical manual], Vydavnytstvo «Kompaniia "Manuskrypt"», Lviv, Ukraine, P.108, available at: [http://epl.org.ua/wp-content/uploads/2020/07/2672\\_EPL\\_Finansuvannya\\_NET.pdf](http://epl.org.ua/wp-content/uploads/2020/07/2672_EPL_Finansuvannya_NET.pdf)
19. Bradford C. Steven. Crowdfunding and the Federal Securities Laws. *Columbia Business Law Review*. 2012. # 1. 150 p. available at: <http://ssrn.com/abstract=1916184>.
20. Kickstarter. available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Kickstarter#:~:text=Kickstarter%20%E2%80%94%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%80%D1%87%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D1%80%D0%B>

E%D1%94%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2,%2C%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE%2C%20%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%2C%20%D1%82%D0%B5%D0%B0%D1%82%D1%80.

21. Paul Whitley (2009), "Crowdsourcing and Its Application in Marketing Activities", Contemporary Management Research, vol. 5, No. 1, pp. 15—28.

22. Schwenbacher A., Larralde B. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. Handbook of Entrepreneurial Finance. / D. Cumming. Oxford : Oxford University Press, 2010. P. 369-391.

23. Vitins M. Crowdfunding and Securities Laws: What the Americans Are Doing and the Case for an Australian Crowdfunding Exemption. Scribd: reading platform. available at: <http://ru.scribd.com/doc/159842450/Crowdfunding-andSecurities-Laws-What-the-Americans-Are-Doing-and-the-Case-for-an-Australian-Crowdfunding-Exemption-by-MattVitins#scribd>.

24. Wemakeit «CO<sub>2</sub>-Score of all foods» [Online], available at: <https://wemakeit.com/projects/co-score-of-all-foods>.

25. Wemakeit «Stop Plastic! — Goa (India)» [Online], available at: <https://wemakeit.com/projects/stop-plastic-go-india>

*Стаття надійшла до редакції 15.09.2021 р.*