

Кот Л.Л.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка**Kot Liudmyla**

Taras Shevchenko National University of Kyiv

**КРАУДФАНДИНГ ТА ФАНДРЕЙЗИНГ ЯК МЕХАНІЗМИ
ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ****CROWDFUNDING AND FUNDRAISING AS MECHANISMS
FOR FINANCING SOCIAL ENTREPRENEURSHIP
IN THE NATIONAL ECONOMY**

У статті досліджено особливості технологій краудфандингу та фандрейзингу як механізмів фінансування соціального підприємництва у національній економіці України та провідних країн світу. Наголошено, що, якщо фандрейзинг є пошуком і залученням грошових коштів та інших ресурсів з метою реалізації соціальних і комерційних проєктів, то краудфандинг є колективним збором коштів через мережу Інтернет на благодійні цілі та комерційні проєкти. Визначено, що незважаючи на те, що краудфандинг користується популярністю в різних стартапах, соціальні підприємства в своїй діяльності все частіше використовують систему фандрейзингу. Акцентовано увагу на тому, що безліч причин може служити основою для того, щоб пояснити, чому в Україні не досить поширені сьогодні такого роду методи фінансування, хоча це і зрозуміло, так як становлення будь-якого інституту займає не одне десятиліття, що підтверджують зарубіжні практики становлення, але з макроекономічної точки зору такі методи фінансування в українських реаліях можливо було б здійснювати повною мірою. Визначено, що подальший розвиток такого феномену як фандрейзинг та краудфандинг, в полі діяльності соціальних підприємств України, залежить від того яким шляхом буде розвиватися неприбутковий сектор в державі. Доведено, що необхідний рівень розвитку соціальної сфери неможливий без державного керівництва і контролю. Обґрунтовано, що для того, щоб розробляти нові технології фандрейзингу та краудфандингу українським соціальним підприємствам (за допомогою запозичення і вдосконалення зарубіжного досвіду, тому що вони є «першопрохідцями» в даній області) необхідно навчитися правильно, вибудовувати довгострокові відносини з державою, бізнес-структурами і представниками населення в процесі міжсекторного партнерства. Аргументовано, що ефективне макроекономічне вирішення соціальних проблем можливе лише тоді, коли до нього залучені всі структури, кожна з яких має вносити власну частку допомоги в ресурсне забезпечення соціальних підприємств. Обґрунтовано, що Україна сьогодні знаходиться у досить вигідних умовах з точки зору освоєння технологій фандрейзингу та краудфандингу. Акцентовано увагу, що вітчизняна національна економіка може використовувати напрацювання, існуючі моделі, негативний і позитивний досвід застосування цих технологій країнами світу, адаптувати їх до сучасних українських реалій. Визначено, що для успішного розвитку краудфандингу та фандрейзингу в нашій країні необхідно не тільки прийняття нормативно-правових актів, а й безпосередню участь державних органів у фінансуванні соціальних програм і проєктів, що реалізуються соціальними підприємствами.

Ключові слова: макроекономіка, національна економіка, підприємництво, соціальне підприємництво, краудфандинг, фандрейзинг, неприбуткова організація, третій сектор, соціальна сфера, механізми фінансування.

The article examines the features of crowdfunding and fundraising technologies as mechanisms for financing social entrepreneurship in the national economy of Ukraine and leading countries of the world. It is noted that if fundraising is the search for and attraction of funds and other resources for the purpose of implementing social and commercial projects, then crowdfunding is a collective fundraising via the Internet for charitable purposes and commercial projects. It is determined that despite the fact that crowdfunding is popular in various startups; social enterprises are increasingly using a fundraising system in their activities. Attention is focused on the fact that many reasons can serve as the basis

for explaining why in Ukraine such methods of financing are not quite common today, although this is understandable, since the formation of any institution takes more than a decade, which is confirmed by foreign practices of formation, but from a macroeconomic point of view, such methods of financing in the Ukrainian reality could be fully implemented. It is determined that the further development of such a phenomenon as fundraising and crowdfunding in the field of activity of social enterprises in Ukraine depends on how the non-profit sector will develop in the state. It is proved that the necessary level of development of the social sphere is impossible without state leadership and control. It is proved that in order to develop new technologies of fundraising and crowdfunding, Ukrainian social enterprises (through borrowing and improving foreign experience, because they are "pioneers" in this field) need to learn how to properly build long-term relationships with the state, business structures and representatives of the population in the process of intersectoral partnership. It is argued that an effective macroeconomic solution to social problems is possible only when all structures are involved in it, each of which must contribute its own share of assistance to the resource support of social enterprises. It is proved that Ukraine today is in quite favorable conditions in terms of mastering fundraising and crowdfunding technologies. It is emphasized that the domestic national economy can use the best practices, existing models, negative and positive experience of using these technologies by countries of the world; adapt them to modern Ukrainian realities. It is determined that for the successful development of crowdfunding and fundraising in our country, it is necessary not only to adopt regulatory legal acts, but also to directly participate in the financing of social programs and projects implemented by social enterprises.

Key words: macroeconomics, national economy, entrepreneurship, social entrepreneurship, crowdfunding, fundraising, non-profit organization, third sector, social sphere, financing mechanisms.

Постановка проблеми. Завдання соціальних підприємств – сприяти вирішенню соціальних проблем суспільства та наданню людям засобів до існування. Соціальні підприємства забезпечують робочими місцями сотні тисяч осіб в різних галузях: виробництво продуктів харчування, збут, кредитування, страхування, транспортні перевезення тощо. Соціальні підприємства відкривають можливості працевлаштування для інвалідів, маргіналізованих груп населення, молоді, жінок. У багатьох країнах світу соціальні підприємства досить тісно співпрацюють з державними організаціями як на загальнонаціональному, так і на місцевому рівні. Сьогодні соціальні підприємці та підприємства по всьому світу отримують підтримку від неприбуткових організацій, фондів, уряду і приватних осіб. Однак, незважаючи на те, що переваги соціального підприємництва є зрозумілими багатьом, його розвиток стикається з багатьма складнощами. Найважливішою проблемою, характерною для багатьох соціальних підприємств є дефіцит ресурсного забезпечення. Завдань та ідей у соціальних підприємців існує багато, але ресурси для успішної реалізації намічених орієнтирів, в той же час, являються обмеженими. Саме тому сучасні соціальні підприємства змушені займатися пошуком і залученням додаткових джерел фінансування. Для ефективного здійснення своєї діяльності, яка в свою чергу спрямована на вирішення соціально значущих проблем, соціальні підприємці все частіше стали використовувати технології фандрейзингу та краудфандингу. Усе вищезазначене і зумовлює актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям соціального підприємництва присвячені праці І. Босак, З. Варналія, М. Волкової,

З. Галушки, В. Геєця, А. Дюк, В. Звонара, О. Кіревої, В. Кокотя, І. Комарницького, А. Корнецького, Т. Лункіної, О. Набатової, В. Назарука, О. Овсянюк-Бердадіної, Н. Проць, І. Салія, А. Свинчук, Н. Супрун.

Важливими для дослідження обраної теми є роботи зарубіжних вчених, зокрема: К. Альтер, Д. Борнштейна, Г. Діза, Б. Дрейтона, П. Друкера, В. Зомбарта, І. Кірцнера, Д. Коллінза, І. Марті, Д. Мейр, Дж. Порраса, Й. Шумпетера, М. Юнуса.

Дослідженню технологій краудфандингу та фандрейзингу у соціальному підприємстві приділяли увагу: К. Борсага, Г. Галера, Дж. Дефорні, М. Ніссенс, Дж. Керлін, Г. Нек, А. Передо.

Формулювання завдання дослідження.

Метою статті є дослідження особливостей технологій краудфандингу та фандрейзингу як механізмів фінансування соціального підприємства у національній економіці України та провідних країн світу.

Виклад основного матеріалу. В даний час внаслідок активного реформування механізму держави і, зокрема, правових засад відкритості влади в національній економіці спостерігається розвиток ринку взаємовигідного співробітництва між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, бізнесом, громадськими і неприбутковими організаціями як рівноправними суб'єктами взаємодії, що зазнає фазу інституціоналізації [23].

Слід зазначити, що вітчизняна правова основа неприбуткових організацій стала формуватися лише в 90-х роках минулого століття. На відміну від міжнародного поняття «некомерційна організація» в Україні використовувалося поняття «громадська організація» яка за Зако-

ном України «Про громадські об'єднання» від 22 березня 2012 року № 4572-VI являє собою громадське об'єднання, засновниками та членами (учасниками) якого є фізичні особи, тобто фактично його форму. В той же час громадське об'єднання згідно вказаного нормативно-правового акту – добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів [5]. У нашій країні перша хвиля «громадських організацій» була орієнтована, як правило, на реалізацію духовних, творчих, спортивних, культурних інтересів, тобто вони сприяли розвитку соціально-культурної діяльності.

З прийняттям відповідного законодавства (зокрема, Податкового кодексу України) виник термін «неприбуткові організації» та було представлено нові основні характеристики і види таких організацій, в тому числі благодійні та інші фонди [4].

Один з напрямків трансформації неприбуткових організацій при міжсекторному співробітництві в національній економіці веде до взаємодії із соціально-орієнтованим бізнесом, що, в свою чергу, породжує зміну суспільних відносин і формує нову парадигму взаємодії суспільства і підприємців.

Безумовно, форпостом існування третього сектору в цілому і соціальних підприємств зокрема є джерела і механізми їх фінансування. Відомо, що у соціальних підприємств більшу частину доходів складають залучені кошти, зібрані за допомогою різного інструментарію. На жаль, все рідше неприбуткові організації використовують в якості основних джерел фінансування державні та власні грошові кошти [8].

Втім, державна підтримка діяльності неприбуткових організацій залишається суттєвою частиною їх фінансування. Однак державна політика сьогодні все більше спрямовується на вибіркву підтримку окремих суб'єктів.

Так, зокрема, в Україні досі не отримали широкого застосування такі способи фінансування соціальних підприємств, як фандрейзинг і краудфандинг.

Спільний збір коштів колективними співробітниками будь-якої неприбуткової організації називається краудфандингом. Цей спосіб фінансування більш відомий приватному сектору України, оскільки кооперація є невід'ємною частиною, а іноді навіть головною умовою розвитку будь-якого проєкту. На початковому етапі соціальних проєктів фінансування також обов'язково повинно мати місце, тому краудфандинг може бути цілком успішним для виконання цього завдання [12].

Краудфандинг все частіше зустрічається в наданні фінансової допомоги українським неприбутковим структурам. Як уже згадувалося раніше, краудфандинг вигідний тим, що за рахунок великої маси добровольців організаціям вдається швидкими темпами збирати необхідну кількість коштів.

В національній економіці вирізняють моделі краудфандингу в залежності від винагороди для спонсора:

— без винагороди (пожертви): люди просто жертвують гроші на реалізацію ідеї, без зобов'язань з боку її автора;

— нефінансова винагорода (модель «Kickstarter»): це можуть бути листівки, відео з вираженням особистої подяки, згадка в реалізованому продукті тощо;

— фінансова винагорода (краудінвестинг): у цьому випадку великі інвестори отримують відсоток від доходів і продажів. Найчастіше цей вид краудфандингу використовується при фінансуванні фільмів, розробки ігор і додатків, музичних альбомів [19, с. 105].

Найбільш популярними напрямками для краудфандингу в світі є: соціальні проєкти, гаджети і винаходи, кіно, відео і музика, інформаційні технології, малий бізнес, мода. Головними гравцями краудфандингового ринку сьогодні є: Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe, Fundable, Crowdcube, GoGetFunding, Patreon, Crowdfunder, CircleUp, AngelList, DonorsChoose, Crowdfunder UK, FundRazr, Companisto, Campfire, Milaap, Crowdo, CrowdPlus, Modian, Idianchou, Alibaba, Jingdong, Suning [9].

Існує кілька найбільш популярних платформ, де можна представити свій проєкт і отримати фінансування ідеї.

«Kickstarter» – найвідоміша і одна з перших в світі краудфандингових платформ, заснована в 2009 році. Вона працює за таким принципом: власнику проєкту потрібно зареєструватися, розмістити опис ідеї і мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати. Якщо 100% зазначеної суми не вдалося зібрати в строк, гроші повертаються добровольцям. Сам «Kickstarter» отримує 5% від залучених коштів. Крім того, на платформі встановлено географічні обмеження – додати проєкт на платформу можуть жителі США, Великобританії, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Нідерландів, Німеччини, Данії, Ірландії, Швеції, Норвегії (Україна допоки не входить у цей перелік). Бажаючи з інших країн доведеться скористатися послугами посередників. Основні теми проєктів включають: інноваційні продукти, кіно, музику, мистецтво, ігри, гаджети [9].

Ще одна популярна краудфандингова платформа – «Indiegogo». Вона також бере комісію за додавання проєкту на майданчик, але при цьому

тут немає встановлених обмежень за типом проєктів. Популярністю користуються як музика і хобі, так і персональні фінанси, благодійність і багато іншого. На відміну від «Kickstarter», на «Indiegogo» немає географічних обмежень щодо створення кампанії та фінансування, тому автор проєкту може отримати гроші, навіть якщо він не зібрав 100% заявленої суми в строк.

«Crowdfunder» – це платформа для залучення інвестицій, що надає доступ до однієї з найбільш динамічно зростаючих мереж інвесторів у світі. Часто після розміщення проєкту на «Kickstarter» або «Indiegogo» автор реєструє його на «Crowdfunder», щоб залучити інвесторів для продажу акцій.

Існують також інші спеціалізовані платформи, присвячені музичним і літературним проєктам, зокрема, «PledgeMusic», «Unbound», «Distriby». Для бажаючих створити свій стартап можуть бути корисними ресурси «Fundable», «Crowdcube» і «Seedrs». Все, що потрібно від автора ідеї, – детально описати, чому саме вона гідна інвестування і чим нововведення буде корисним для суспільства, як зможе змінити світ, або як доброчинці зможуть отримати назад свої гроші [9].

В Україні рівень розвиненості краудфандингових майданчиків є на порядок нижчим ніж у провідних державах світу. Але можна констатувати, що активно вони стали розвиватися в нашій країні не так давно. Найпопулярніші краудфандингові майданчики в Україні – це «Спільнокошт – BigIdea», «Na-Starte» і «КУБ» (від ПриватБанку) [2].

Перші два майданчики спеціалізуються на творчих (фінансування кіно) і соціальних (освітні програми для дітей) ініціативах.

Згідно умов «Спільнокошт – BigIdea» автор проєкту отримує зібрані від доброчинців внески тільки у разі, якщо проєкт зібрав за допомогою програми повну суму грошових коштів за встановлений строк. Існує схема гнучкого фінансування, яка передбачає можливість отримання зібраних на сайті коштів, якщо проєктом уже зібрана сума, яка перевищує 50% заявленої суми. Під час перерахування виконавцю проєкту грошових коштів організація самостійно утримує із цієї суми адміністративні витрати у розмірі 10%, що включають комісії платіжних систем та витрати на розвиток веб-ресурсу і популяризацію програми. За схеми гнучкого фінансування утримується 15% від загальної суми зібраних коштів [7].

«Na-Starte» дає змогу авторові проєкту отримувати зібрані вклади тільки у разі, якщо проєкт зібрав повну суму грошових коштів у встановлений термін. Агентська комісія платформи «Na-Starte» стягується тільки у тому випадку, якщо проєкт збирає необхідну суму. Комісія скла-

дає у такому разі 8 % суми без урахування комісії платіжних систем [3].

Вкладаючи в проєкт на цих майданчиках, не варто розраховувати на прибуток. Залежно від розміру інвестицій, творці можуть віддячити інвестора особисто через «Facebook», вислати брендovanу продукцію, надати послугу, майстер-клас або екскурсію, пов'язану з тематикою проєкту.

На третій платформі – «КУБ» – частіше зустрічаються бізнес-проєкти. Це масштабування виробництва, наймання додаткових працівників, відкриття нових торгових точок. Прибуток інвесторів з проєктів «КУБа» є чітко диференційованим: вклавши 1000 грн інвестор отримає 230 грн на рік. А за 20 тис грн можна розраховувати на додаткові 4600 грн за 12 місяців. Крім того, всі вклади на цьому майданчику є застрахованими [2].

Якщо поглянути на кількість організацій, які залучають кошти за допомогою краудфандингу, то, незважаючи на невелику розвиненість цієї індустрії в нашій країні, можна помітити явне їх зростання. Зокрема, Міжнародним фондом «Відродження» в рамках проєкту «EU4USociety» у співпраці з Європейським Союзом 02.02.2022 р. оголошено конкурс «Краудфандинг для соціального підприємництва», метою якого є зміцнення функціонуючих соціальних підприємств, популяризація соціального підприємництва та створення позитивної практики залучення соціальними підприємствами коштів спільноти. Учасниками конкурсу можуть бути громадські організації, спілки, асоціації, товариства та інші об'єднання, зареєстровані відповідно до українського законодавства як неприбуткові або благодійні організації [6].

У відсотковому співвідношенні в 2021 році серед соціальних підприємств налічувалося 67% організацій, які отримують фінансування через краудфандинг, в той час як світові обсяги використання краудфандингового інструментарію у соціальному підприємстві в 2021 році зросли на 81% [11]. Також можна відзначити наступні світові тенденції: Північною Америкою і Європою за рахунок використання даного інструментарію було залучено набагато більше капіталів, ніж на аналогічних платформах в інших регіонах. Відповідно, північноамериканські обсяги краудфандингу зросли на 105% і склали 1,9 млрд доларів, а обсяги європейських краудфандингових операцій зросли лише на 67% і склали 949 млн доларів [12]. Дані тенденції підтверджуються даними «Crowdfunding industry report» про кількість краудфандингових майданчиків. За прогнозами аналітиків у міру відновлення світової економіки зростання краудфандингу в 2022 році значно зміниться в порівнянні з попереднім роком.

Згідно з останніми дослідженнями, обсяг світового ринку краудфандингу в 2022 році становитиме 14340 млн доларів США. Обсяг світового ринку краудфандингу досягне 28800 млн доларів США в 2028 році, збільшившись в середньому на 11,6% за аналізований період. У звіті детально розглядаються фактори та обмеження ринку краудфандингу, а також вплив Covid-19, що впливає на розвиток відповідного ринку. Дослідження охоплює і включає тенденції ринків, що розвиваються, розвиток ринку, ринкові можливості, розмір ринку, продажі, аналіз ринку, ринкові доходи, динаміку ринку і проблеми в галузі, детально розглядаються розділи конкурентного ландшафту з описом основних компаній, включаючи їх частку на ринку і проекти [25].

Безумовно, ми згодні з низкою експертів, які розглядають краудфандингові технології як один з перспективних інструментаріїв діяльності соціальних підприємств в Україні, так як за рахунок злагоджених зусиль вдається отримувати вражаючі результати в різних сферах їх діяльності [2; 13; 14].

Досвід краудфандингу в нашій країні недооцінюється, тому як ототожнюється з жебрацтвом, тим часом просунуті користувачі мережі Інтернет вважають революційним даний напрям, що дозволяє з нульовим власним бюджетом реалізовувати за допомогою залучених коштів грандіозні проекти. Краудфандинг мотивує тих, хто може ставити собі амбітні цілі і не завжди доводить їх до завершення. Оприлюднивши свою мету і зібравши певну суму, «на зворотну» йти вже не етично. Краудфандинг чудово працює: ті люди, які вклали гроші в проєкт, «волею-неволею» починають зацікавлювати ним все своє оточення. Все починає рости, як дерево. Усі проекти краудфандингу є по-своєму цікавими, і у кожного є потенціал для монетизації. В цьому випадку, люди створюють щось по-справжньому нове і не бояться ризикувати, незважаючи на складнощі.

Одним з чергових інструментів залучення ресурсів у соціальне підприємництво, який активно використовують лідери світових рейтингів, є фандрейзинг [20].

Фандрейзинг фактично є публічним процесом збору коштів, які залучаються для реалізації соціально значущих проєктів. Фандрейзинг дає можливість залучати грошові кошти за рахунок добровольців або, як їх ще називають, донорів. Його відмінність, наприклад, від благодійної діяльності полягає в тому, що він має найбільш сучасні креативні цілі залучення коштів. Розглянутий вид залучення ресурсів використовується, зокрема, в роботі недержавних і неприбуткових організацій. В даний час можна виділити два підходи до розуміння цієї технології. У першому випадку фандрейзинг передбачає збір грошових

коштів на благодійні (неприбуткові) цілі і відсутність прямої матеріальної вигоди для суб'єкта даної дії. У другому випадку фандрейзинг трактується більш широко, як діяльність із залучення донорів у будь-якій формі на будь-які цілі (не обов'язково благодійні). При цьому пожертви можуть бути як у формі грошових коштів, так і у формі натуральних, трудових пожертвувань. Фандрейзинг багато в чому є схожим із благодійністю, так як допомагає фінансувати діяльність всіх секторів економіки, але більшою мірою – неприбуткових організацій, якими являються сьогодні більшість соціальних підприємств [21].

За своєю суттю фандрейзинг має багато спільного з пошуком інвесторів. Відмінність полягає в тому, що інвесторів зазвичай шукають під комерційні проєкти, «всерйоз і надовго», для створення основних фондів, коли віддача від інвестицій передбачається через досить тривалий час. Метою інвестора є отримання прибутку. Фандрейзинг пов'язаний з пошуком коштів під неприбуткові проєкти, які в принципі не можуть бути реалізовані в комерційному режимі. Технологія фандрейзингу є актуальною, коли відчувається нестача оборотних коштів на реалізацію проєкту (не на створення основних фондів, а на поточну діяльність).

Сучасна технологія фандрейзингу формувалася поступово за рахунок підтримки соціально-значущих громадських ініціатив. Фандрейзинг в Україні знаходиться на стадії зростання, лідерами ж у цій галузі є США, Австралія, Нова Зеландія і Велика Британія.

На сьогодні у Великій Британії діють близько 9000 грантодавчих установ, які розподіляють близько 1,5 млн фунтів стерлінгів. Два найбільших фонди країни: «Wellcom Foundation» і «The National Lottery Charities Board» забезпечують 35% цього обсягу. Британським урядом була створена в 1983 році посередницька організація «Arts & Business», яка займається фандрейзингом (пошуком спонсорів для культурних організацій) [18].

Найбільших масштабів поширення благодійність набула в Сполучених Штатах Америки. Це було викликано раннім розвитком демократичного суспільства в країні і організацією економіки держави – розвитком приватної власності та підприємництва, ринково-орієнтованої економіки.

За останні роки в США налічується близько 29 тис. фандрейзерів. Фандрейзери Америки у своїй діяльності керуються декларацією принципів етики, яка називається «Заява з етики Ради із розвитку та освіти», а також «Кодексом етики» та «Стандартами професійної практики», які були прийняті Асоціацією професійних фандрайзерів [19].

Сучасний фандрейзинг бере свій початок від створення організації «Wells Organisation»

заснованої Льюїсом Уеллсом і Ешли Хейл в США. Програма діяльності «Wells» була спрямована на фандрейзинг переважно для церкви. С часом американська компанія почала функціонувати в Канаді, а пізніше в 1954 р. відкрила австралійську компанію. Пізніше «Wells Organisation» почала діяти в Південній Африці, Новій Зеландії та Англії [26].

Необхідно акцентувати питання про те, наскільки зарубіжний фандрейзинг є прийнятним для української практики. Становлення фандрейзингу як системи залучення коштів у Європі та США здійснювалося окремо від держави. Незалежні від держави неприбуткові організації, своїми власними силами вирішували значну частину проблем, в області залучення грошових коштів та інших ресурсів. Однак необхідно зауважити, що на сьогоднішній день держава не залишається осторонь і різними способами створює сприятливий клімат для розвитку фандрейзингових технологій в «третьому секторі»: активно стимулює донорів податковими пільгами тощо [15].

Якщо говорити про українські соціальні підприємства, то можна діагностувати такі базиси розвитку фандрейзингу як напрацювання успішних практик організацій, використання ними у своїй роботі інструментів фандрейзингу, відкриття шкіл з фандрейзингу тощо [16]. Зокрема, українська фандрейзингова екосистема «Synergy Universe» запускає наразі новий інформаційний ресурс про сталий розвиток та побудову спроможності за допомогою фандрейзингу – залучення грантів, інвестицій у галузь безповоротної донорської допомоги. Група компаній «Synergy Universe» – це перша екосистема з фандрейзингу в Україні, що працює для сталого розвитку і побудови спроможності за допомогою залучення грантових (безповоротних) коштів в українські проекти, розвитку бізнесу, громадських організацій та покращення роботи об'єднаних територіальних громад. Група об'єднує такі напрямки: Synergy Development Consulting (управління проектами та побудова фінансової сталості через комплексний фандрейзинг), Synergy Academy (перша Академія, що навчає та працевлаштовує грантрайтерів та фандрейзерів), Synergy for Action (фандрейзингові ігри-симулятори), Synergy Investments (залучення інвестицій для бізнесу), Synergy Club (унікальна спільнота людей, які хочуть розвивати свої проекти, за допомогою фандрейзингових можливостей). У 2020 році компанія залучила понад 2 млн. євро коштів для своїх клієнтів [1].

Дослідження в області фандрейзингу, проведені в 2018 році, показали, що в нашій країні близько третини коштів припадає на розвиток

освіти і науки, трохи менше спрямовується на формування громадянського суспільства і майже 10 % – на культурну діяльність [16].

Незважаючи на вищезазначене, технології залучення коштів, на реалізацію неприбуткових проєктів, розвинені досить слабо. Багато неприбуткових організацій, у взаємодії з донорами, в більшості випадків, стикаються з такою проблемою як грамотна побудова процесу залучення ресурсів. У зв'язку зі слабкою фінансовою грамотністю більшість соціальних проєктів приречено на провал.

Досліджуючи краудфандинг та фандрейзинг як механізми фінансування соціального підприємництва у національній економіці доцільно було б здійснити порівняльний аналіз цих категорій (табл. 1).

Таким чином, якщо фандрейзинг є пошуком і залученням грошових коштів та інших ресурсів з метою реалізації соціальних і комерційних проєктів, то краудфандинг є колективним збором коштів через мережу Інтернет на благодійні цілі та комерційні проєкти. Незважаючи на те, що краудфандинг користується популярністю в різних стартапах, соціальні підприємства в своїй діяльності все частіше використовують систему фандрейзингу.

Безліч причин може служити основою для того, щоб пояснити, чому в Україні не досить сьогодні поширені такого роду методи фінансування, хоча це і зрозуміло, так як становлення будь-якого інституту займає не одне десятиліття, що підтверджують зарубіжні практики становлення. Але з макроекономічної точки зору такі методи фінансування в українських реаліях можливо було б здійснювати повною мірою. Відмітимо, що в даному випадку важливе значення має правильно подана людям інформація, яка може підштовхувати їх на допомогу нужденним у фінансовій підтримці.

Висновки. Подальший розвиток такого феномену як фандрейзинг та краудфандинг, в полі діяльності соціальних підприємств України, залежить від того яким шляхом буде розвиватися неприбутковий сектор в державі. Безумовно, необхідний рівень розвитку соціальної сфери неможливий без державного керівництва і контролю. На наш погляд, для того, щоб розробляти нові технології фандрейзингу та краудфандингу українським соціальним підприємствам (за допомогою запозичення і вдосконалення зарубіжного досвіду, тому що вони є «першопрохідцями» в даній області) необхідно навчитися правильно, вибудовувати довгострокові відносини з державою, бізнес-структурами і представниками населення в процесі міжсекторного партнерства. Таким чином, ефективне макроекономічне вирішення соціальних проблем можливе лише тоді,

Таблиця 1

Особливості технологій краудфандингу та фандрейзингу як економічних механізмів фінансування соціального підприємництва

	Краудфандинг	Фандрейзинг
1. Область застосування	Використовується по відношенню до приватних осіб або творчих колективів	Збір коштів певною організацією або компанією на реалізацію власного проекту
2. Рівень капітальних вкладень	Низький (від 25 тис грн)	Високий (від 100 тис грн)
3. Швидкість створення механізмів збору	Висока (2-4 місяці)	Низька (4-8 місяців)
4. Швидкість збору коштів під час проведення кампанії	Відносно середня	Висока
5. Можливі ризики	Низький ризик падіння реальних доходів населення і висока інфляція	Високий ризик зниження маржинальності бізнесу, зниження торгового обороту
6. Сприятливі макроекономічні умови	Приносить додатковий дохід і виконує функцію резервного механізму	Дозволяє зібрати більше коштів
7. Неприятлива макроекономічна ситуація	Приватні особи продовжують вкладати свої кошти в те, що вважають найбільш пріоритетним	Обсяг вкладень від організацій значно скорочується

Джерело: складено автором на основі [10; 24]

коли до нього залучені всі структури, кожна з яких має вносити власну частку допомоги в ресурсне забезпечення соціальних підприємств. Україна сьогодні знаходиться у досить вигідних умовах з точки зору освоєння технологій фандрейзингу та краудфандингу. Вітчизняна національна економіка може використовувати напрацювання, існуючі моделі, негативний і позитивний досвід

застосування цих технологій країнами світу, адаптувати їх до сучасних українських реалій. Для успішного розвитку цих форм в нашій країні необхідно не тільки прийняття нормативно-правових актів, а й безпосередню участь державних органів у фінансуванні соціальних програм і проєктів, що реалізуються соціальними підприємствами.

Список використаних джерел:

1. В Україні запущена інформаційна платформа з фандрейзингу. URL: <https://www.prostir.ua/?news=v-ukrajini-zapuschena-informatsijna-platforma-z-fandrejzynhu-ta-hrantrajtynhu> (дата звернення: 05.02.2022).
2. Краудфандинг в Україні: сутність, стан та особливості діяльності в Україні. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/craundfunding-v-ukrajini-t/> (дата звернення: 05.02.2022).
3. Краудфандинг для малих та середніх підприємств. URL: <http://www.smedevelopment.info/searchfinance/3/> (дата звернення: 07.02.2022).
4. Податковий кодекс України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 112.
5. Про громадські об'єднання: Закон України від 22 березня 2012 року № 4572-VI. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2013, № 1, ст. 1.
6. Проєкт «EU4USociety». URL: <https://www.irf.ua/program/eu4usociety/> (дата звернення: 10.02.2022).
7. Спільнокошт. URL: <https://biggggidea.com>. (дата звернення: 15.02.2022).
8. Borzaga, C; Galera, G. Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social Enterprise Journal*. 2019. Vol. 5 No. 3, pp. 210–228.
9. Crowdfunding Platforms – Want to Inspire Others? URL: https://www.ceefundraising.org/apply?gclid=CjwKCAjwIcaRBhBYEiwAK341jQ2uPdRm75dY1-szRZ2htmVb-Bx-8bglxLbTiOMi6vPZ6ZKnYwi7KVoCehcQAvD_BwE (дата звернення: 12.02.2022).
10. Crowdfunding Market Report – State of the market report. URL: https://energy4impact.org/crowdfunding-energy-access-%E2%80%93-state-market-report-2019-2020-0?gclid=CjwKCAjwIcaRBhBYEiwAK341jaHlv2mgHMhvMLNA2xAchpyBmLgXfw5EwB7eWB6D_mLv-ol2gyqmNBocKiwQAvD_BwE (дата звернення: 07.02.2022).
11. Crucial 40+ Crowdfunding Stats In 2021. SmallBizGenius. URL: <https://www.smallbizgenius.net/by-the-numbers/crowdfunding-stats/#gref> (дата звернення: 08.02.2022).

12. Crowdfunding – Worldwide. Statista Market Forecast. URL: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/alternative-financing/crowdfunding/worldwide> (дата звернення: 05.02.2022).
13. Defourny J., NyssensM. Defining social enterprise. In *Social enterprises – at the crossroads of market, public policies and civil society*. London and New York: Routledge, 2012, pp. 2–36.
14. Equity Net Releases New Crowdfunding Statistics for 2021. URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2022/02/23/2390514/25789/en/EquityNet-Releases-New-Crowdfunding-Statistics-for-2021.html> (дата звернення: 11.02.2022).
15. Fundraising Statistics: Incredible Insights to Raise More. URL: <https://www.qgiv.com/blog/fundraising-statistics/> (дата звернення: 09.02.2022)
16. Fundraising Academy of Ruslan Kraplich. URL: <https://www.fundraising.org.ua> (дата звернення: 07.02.2022)
17. Fundraising 2021 Slightly Ahead of 2020 Figures, Buoyed by New Donor Retention. URL: <https://afpglobal.org/2021-fundraising-slightly-ahead-2020-figures-buoyed-new-donor-retention> (дата звернення: 10.02.2022)
18. Giving USA 2021. URL: <https://philanthropynetwork.org/news/giving-usa-2021-year-unprecedented-events-and-challenges-charitable-giving-reached-record-47144> (дата звернення: 14.02.2022).
19. Kerlin J. Social enterprise: A global comparison. Hanover, NH: Tufts University Press, 2009. 205 p.
20. Neck, H. The landscape of social entrepreneurship. *Business Horizons*. 2009. Vol. 52, Issue 1, pp. 13–19.
21. Nonprofit Fundraising Statistics (Updated for 2022). URL: <https://doublethedonation.com/tips/matching-grant-resources/nonprofit-fundraising-statistics/> (дата звернення: 13.02.2022).
22. Peredo, A. M. Social entrepreneurship: a critical review of the concept. *Journal of World Business*. 2016. Vol. 41, Issue 1, pp. 56–65.
23. Top fundraising trends for 2021. URL: <https://charitydigital.org.uk/topics/topics/the-essential-fundraising-trends-for-2021-8244> (дата звернення: 12.02.2022).
24. The Crowdfunding Industry Report. URL: <https://www.smv.gob.pe/Biblioteca/temp/catalogacion/C8789.pdf> (дата звернення: 10.02.2022).
25. Wells Foundation | A Century of Social Innovation. URL: <https://wellsfound.org> (дата звернення: 08.02.2022).

References:

1. An information platform for fundraising has been launched in Ukraine. Available at: <https://www.prostir.ua/?news=v-ukrajini-zapuschena-informatsijna-platforma-z-fandrejzynu-hu-ta-hrantrajtynu> (date of access: 05.02.2022).
2. Crowdfunding in Ukraine: the essence, state and features of activity in Ukraine. Available at: <https://www.businesslaw.org.ua/craundfunding-v-ukraini-t/> (date of access: 05.02.2022).
3. Crowdfunding for small and medium-sized enterprises. Available at: <http://www.smedevelopment.info/searchfinance/3/> (date of access: 07.02.2022).
4. Tax code of Ukraine. *Vidomosti of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR)*, 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, Article 112.
5. On public associations: law of Ukraine No. 4572-VI of March 22, 2012. *Vidomosti of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR)*, 2013, No. 1, Article 1.
6. Project «EU4USociety». Available at: <https://www.irf.ua/program/eu4usociety/> (date of access: 10.02.2022).
7. Spilnokosht. Available at: <https://biggggidea.com>. (date of access: 15.02.2022).
8. Borzaga, C; Galera, G. Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social Enterprise Journal*. 2019. Vol. 5 No. 3, pp. 210–228.
9. Crowdfunding Platforms – Want to Inspire Others? Available at: https://www.ceefundraising.org/apply?gclid=CjwKCAjwlcaRBhBYEiwAK341jQ2uPdRm75dY1-szRZ2htmVb-Bx-8bgIxLbTiOMi6vPZ6ZKnYwi7KBoCehcQAvD_BwE (date of access: 12.02.2022).
10. Crowdfunding Market Report – State of the market report. Available at: https://energy4impact.org/crowdfunding-energy-access-%E2%80%93-state-market-report-2019-2020-0?gclid=CjwKCAjwlcaRBhBYEiwAK341jaHlv2mgHMhvMLNA2xAchpyBmLgXfW5EwB7eWB6D_mLv-ol2gyqmNBoCKiwQAvD_BwE (date of access: 07.02.2022).
11. Crucial 40+ Crowdfunding Stats In 2021. SmallBizGenius. Available at: <https://www.smallbizgenius.net/by-the-numbers/crowdfunding-stats/#gref> (date of access: 08.02.2022).
12. Crowdfunding – Worldwide. Statista Market Forecast. Available at: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/alternative-financing/crowdfunding/worldwide> (date of access: 05.02.2022).
13. Defourny J., NyssensM. Defining social enterprise. In *Social enterprises – at the crossroads of market, public policies and civil society*. London and New York: Routledge, 2012, pp. 2–36.
14. Equity Net Releases New Crowdfunding Statistics for 2021. Available at: <https://www.globenewswire.com/news-release/2022/02/23/2390514/25789/en/EquityNet-Releases-New-Crowdfunding-Statistics-for-2021.html> (date of access: 11.02.2022)

15. Fundraising Statistics: Incredible Insights to Raise More. Available at: <https://www.qgiv.com/blog/fundraising-statistics/> (date of access: 09.02.2022)
16. Fundraising Academy of Ruslan Kraplich. Available at: <https://www.fundraising.org.ua> (date of access: 07.02.2022)
17. Fundraising 2021 Slightly Ahead of 2020 Figures, Buoyed by New Donor Retention. Available at: <https://afpglobal.org/2021-fundraising-slightly-ahead-2020-figures-buoyed-new-donor-retention> (date of access: 10.02.2022)
18. Giving USA 2021. Available at: <https://philanthropynetwork.org/news/giving-usa-2021-year-unprecedented-events-and-challenges-charitable-giving-reached-record-47144> (date of access: 14.02.2022).
19. Kerlin J. Social enterprise: A global comparison. Hanover, NH: Tufts University Press, 2009. 205 p.
20. Neck, H. The landscape of social entrepreneurship. *Business Horizons*. 2009. Vol. 52, Issue 1, pp. 13–19.
21. Nonprofit Fundraising Statistics (Updated for 2022). Available at: <https://doublethedonation.com/tips/matching-grant-resources/nonprofit-fundraising-statistics/> (date of access: 13.02.2022).
22. Peredo, A. M. Social entrepreneurship: a critical review of the concept. *Journal of World Business*. 2016. Vol. 41, Issue 1, pp. 56–65.
23. Top fundraising trends for 2021. Available at: <https://charitydigital.org.uk/topics/topics/the-essential-fundraising-trends-for-2021-8244> (date of access: 12.02.2022).
24. The Crowdfunding Industry Report. Available at: <https://www.smv.gob.pe/Biblioteca/temp/catalogacion/C8789.pdf> (date of access: 10.02.2022).
25. Wells Foundation | A Century of Social Innovation. Available at: <https://wellsfound.org> (date of access: 08.02.2022).