

DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-5-69-129>

УДК 316.772.3:004.738.5

Шушкова Ю.В., Мосолова Ю.О., Себестянович І.С.
Львівський національний університет імені Івана Франка**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ**

Анотація. В статті розглянуто сутність краудфандингу як перспективного джерела фінансування бізнесу та стартап-ідей. Охарактеризовано види краудфандингу та визначено ознаки їх виділення, серед яких – вид вкладу, спосіб повернення капіталу та мотивація для фінансування проекту. Проаналізовано основні світові та вітчизняні краудфандингові платформи. Визначено найуспішніші українські стартапи, які отримали фінансування за рахунок зарубіжних краудфандингових платформ. На підставі узагальнень літературних джерел та чинної практики, визначено переваги та недоліки краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проектів, а також окреслено перспективи його подальшого розвитку в Україні. У підсумку статті зроблено висновки про необхідність створення державою сприятливого законодавчого поля та популяризації краудфандингу серед населення з метою зміцнення довіри до цього фінансового інструмента.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, проект, фінансування, бізнес, стартап.

Shushkova Yuliia, Mosolova Yuliia, Sebestyanovych Iryna
Lviv National University of Ivan Franko**THE CURRENT STATE AND PROSPECTS OF CROWDFUNDING DEVELOPMENT IN UKRAINE**

Summary. This article discusses the essence of crowdfunding as a perspective source of business financing and start-up ideas. The types of crowdfunding were featured together with the way of their indication, including the type of deposit, the way of returning capital and the motivation to finance the project. The main world and Ukrainian crowdfunding platforms were analysed. Were defined the most successful Ukrainian start-ups which got the financing due to foreign crowdfunding platforms. On the base of summarizing of literary sources and a valid practice the advantages and disadvantages of crowdfunding as a tool of innovation projects financing were defined. As well as the perspective of it is development in Ukraine was defined. In the process of research, such general and specific scientific methods of investigation were used: a systematic approach, methods of logical generalization and comparison, scientific abstraction, methods of synthesis, logical generalization and analogies. The methodological base of the research was made by scientific works of domestic and foreign scientists and senior specialists, analytical materials on the research problem. Also, provides the reasons for crowdfunding in today's society. It was found out that Ukrainian projects usually have social character meanwhile the technological novelties are valued abroad. In the process of Ukraine's market economy development, the issues of various financing sources' search are getting more significance for businesses. It was concluded the necessity of creating of loyal laws supported by state for popularization of crowdfunding among the population with the aim of strengthening the trust to this financial tool. The development of crowdfunding infrastructure in Ukraine is imperative for business of different sizes and implementation in production innovation.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, project, financing, business, startup.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку економіки внаслідок глобалізації і високих темпів інформатизації суспільства були створені соціальні мережі і нові форми фінансування, які ґрунтуються на громадській участі. Це обумовлює виникнення нових економічних і фінансових інструментів, які спроможні змінити звичні для нас процеси, одним з яких є краудфандинг. Краудфандинг в сучасних умовах виступає потужним джерелом залучення інвестиційних ресурсів, у зв'язку з цим дослідження особливостей його використання в Україні як частини глобального тренду та перспектив подальшого розвитку є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день питання теорії та практики використання краудфандингу як способу фінансування бізнесу залишається на стадії вивчення. Серед сучасних науковців, які досліджували сутність краудфандингу та особливості його розвитку, як правило, на світовому рівні, є: Ф. Котлер, У. Хенсон, Дж. Еванс, Д. Жданов, К. Кочієв, М. Кришнан, Б. Ларралде, А. Носик, К. Прахалад, А. Рогова та ін.

Метою статті є визначення видів та ролі краудфандингу в забезпеченні соціально-економічного розвитку бізнесу, дослідження його переваг та недоліків, а також оцінка перспектив застосування краудфандингу як інноваційного інструменту залучення інвестицій на реалізацію вітчизняних бізнес та стартап-проектів.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день краудфандинг став глобальним феноменом, адже допомагати фінансово людям чи організаціям, чий проект / ідея / інновація спрямовані на збагачення культури і суспільства в цілому є модно. Попри існуючу думку, що краудфандинг – явище абсолютно нове, насправді це не зовсім так. Онлайн краудфандинг вперше спробували в далекому 1997 році шанувальники британського гурту Marillion, самотужки зібравши 60 тис. доларів для проведення музикантами турне містами США. З того часу він стрімко розвивається в Європі та Америці. Водночас, даний вид фінансування різного виду проектів за останні роки набирає популярності і в нашій країні, адже це самий простий спосіб зібрати потрібні кошти, щоб профінансувати реалізацію свого проекту.

У перекладі з англійської термін «crowd-funding» («crowd» – натовп, юрба «funding» – фінансування) дослівно перекладається як народне фінансування. В загальному контексті краудфандинг означає співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси, як правило через Інтернет, для підтримки інших людей або організацій [1]. За допомогою краудфандингу можна фінансувати різноманітні соціальні, культурні, творчі або навіть і політичні проекти (наприклад, збір коштів на передвиборчу кампанію – у 2008 р. Барак Обама тільки на етапі попередніх виборів зібрав близько 272 млн. доларів), винаходи, бізнес тощо.

Послідовність дій при краудфандингу доволі проста. Спочатку необхідно розмістити відео-презентацію інноваційного проекту на краудфандинговій платформі та вказати, скільки грошей потрібно для його реалізації. Також слід вказати винагороду, яку отримає кожен, хто профінансує цей проект. Так, спонсор може перерахувати кошти безоплатно (це краудфандинг без винагороди – люди просто жертвують гроші на реалізацію ідеї, без жодної прямої матеріальної віддачі з боку її автора) або за певну винагороду (можлива нефінансова винагорода, наприклад, листівки, календарики, книги і т.п. та фінансова винагорода (краудінвестинг) – в цьому випадку великі інвестори отримують відсоток від доходів і продажів) [2].

Крім цього, автору проекту необхідно подати кошторис витрат для можливості його реалізації. З цього моменту починається робота краудфандингової платформи зі збору коштів. Якщо відвідувачі платформи зацікавлені, то вони надсилають грошові кошти. Як показує практика, багато перспективних проектів збирають значно більшу суму, ніж це необхідно для їх реалізації.

Отож, для того щоб зібрати кошти, обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а розрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкриті у вільному доступі.

Доволі важливим моментом є вибір краудфандингової платформи, адже на сьогоднішній день є їх чимало. Так, найбільшими краудфандинговими платформами у світі за кількістю реалізованих проектів та відвідуваністю вважаються американські платформи Kickstarter та Indiegogo, які дозволяють фінансувати проекти на будь-яку тематику. Першою у Європі почала працювати французька платформа для збору коштів Ulule (створена у 2010 р.), яка сьогодні не поступається за кількістю реалізованих проектів двом попереднім. Можна виділити й інші

краудфандингові платформи, а саме: Causes (США), Crowdculture (Швеція), Crowdrise (США), Goteo (Іспанія), GoFundMe (США), Талакакошт (Talaka) (Білорусія) та ін., кожна з яких має свої особливості та правила. Є платформи для збору коштів на повноцінні проекти соціокультурного значення, є платформи направлені більше на благодійний збір коштів на окремі життєві ситуації – потенційний благодійник сам обирає куди пожертвувати свої кошти. Крім зазначених Інтернет-порталів існують соціальні мережі, які є елементом успішної краудфандингової кампанії, оскільки в режимі онлайн процес перетворення соціального капіталу у грошовий здійснюється у пришвидшеному порядку.

Серед найуспішніших вітчизняних стартапів, профінансованих за допомогою Kickstarter, є:

- універсальний годинник LaMetric, що окрім часу показує іншу корисну інформацію з Інтернету (зібрано 258 тис. дол.);

- гаджет для дистанційного спостереження за домашніми тваринами Petcube (251 тис. дол.);

- спалах для смартфонів iBlazr (156 тис. дол.).

В Україні теж з'являються подібні платформи. Найбільш відомими з них є Спільнокошт (ВеликаІдея) та Na-Starte (табл. 1), які націлені на розвиток громадянського суспільства. Тут можна знайти підтримку та стартовий капітал для свого бізнесу, на розробку винаходу, реалізацію соціального проекту, зйомку фільму, випуск музичного альбому та інше. Також в Україні існують краудфандингові платформи, які націлені на збір коштів для розвитку та покращення життя окремих міст, як наприклад, платформи Мой город (Одеса) та Proektor (Івано-Франківськ); платформи зі збору коштів на благодійність (Українська біржа благодійності та Peoplesproject, на яких кожен бажаючий може зробити пожертвування на лікування окремої людини, купівлю книг або меблів до шкіл, медичного обладнання для лікарень, підтримку переселенців, ремонт військової техніки для її передачі у зону АТО та ін.). Зовсім нещодавно було запущено нову українську краудфандингову платформу GoFundEd, де презентуються освітні проекти, та StartEra, де можна розмістити як соціальні, так і стартап-проекти. Тож, попри відсутність належного правового регулювання діяльності краудфандингових платформ в Україні, їх чисельність стрімко збільшується.

Дані табл. 1 свідчать про те, що в Україні присутні успішні приклади фінансування проектів за рахунок краудфандингу, проте більшість проектів мають соціальний, а не бізнес-напрямок.

Таблиця 1

Українські краудфандингові платформи

Платформа	Офіційний веб-сайт	Кількість успішних проектів на 01.04.2019 р.	Капіталізація успішних проектів, грн.
1	2	3	4
Спільнокошт	https://biggggidea.com/	281	21 363 617
Українська біржа благодійності	https://ubb.org.ua/	3482	210 312 512
Na-Starte	https://na-starte.com/	Кожен 4	12 116 000
GoFoudEd	http://gofunded.org/	41	1 654 025

Джерело: складено на основі [6–9]

Таблиця 2

Характерні особливості видів краудфандингу

Вид краудфандингу	Вид вкладу	Спосіб повернення капіталу	Мотивація для фінансування
1	2	3	4
Краудфандинг, який базується на безоплатній основі (Donation based crowdfunding)	Пожертвування	Нематеріальні вигоди	Соціальна мотивація
Краудфандинг, який базується на винагороді (Reward-based crowdfunding)	Пожертвування	Нематеріальні вигоди та інші форми винагороди у вигляді продукції, знижок на продукцію тощо	Поєднання соціальної мотивації і бажання отримати винагороду
Краудфандинг, який базується на кредитуванні (Lending-based crowdfunding)	Кредит	Повернення вкладених в проект коштів з певним відсотком в чітко встановлені терміни	Фінансова мотивація
Краудфандинг, який базується на отриманні частини бізнесу (Equitybased crowdfunding)	Інвестиція	Дохід від володіння частиною бізнесу, нематеріальні вигоди	Фінансова та соціальна мотивація
Краудфандинг, який базується на використанні моделі роялті (Royaltybased crowdfunding)	Інвестиція	Частина прибутку або доходу від фінансованого проекту	Фінансова мотивація

Джерело: складено на основі [3; 4]

Рівень плати, яка стягується за розміщення проекту на краудфандинговій платформі України становить 8-10%, що значно вище, ніж за кордоном, де її рівень коливається від 3 до 5%. Необхідно відмітити, що для розміщення українського проекту на закордонних краудфандингових платформах в більшості випадків потрібно додатково співпрацювати з посередниками. Наприклад, на Kickstarter, якщо ініціатор угоди не є резидентом вказаних на майданчику країн, йому доведеться додатково заплатити посередникам за додавання проекту на майданчик в межах 2000\$ і 1-3% від компанії [10].

Водночас, аналіз існуючих видів краудфандингу дозволяє сформулювати основні ознаки їх розподілу. Такими ознаками є вид вкладу, спосіб повернення капіталу та мотивація для фінансування проекту (табл. 2).

Згідно статистичних даних, у світі найбільшою популярністю користуються ті види краудфандингу, які передбачають фінансову мотивацію (їх частка у 2017 році становила більше 80%), а абсолютним лідером є краудфандинг, який базується на кредитуванні (рис. 1).

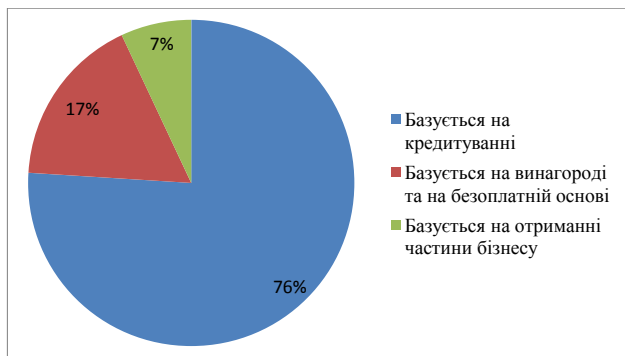


Рис. 1. Структура світового краудфандингу за видами фінансування у 2017 році

Джерело: складено на основі [5]

Тож, цілком впевнено можна стверджувати, що краудфандинг за своєю сутністю є простим ін-

струментом фінансування інноваційного бізнесу та стартап-ідей. Кошти можна отримати без допомоги банків, бірж чи венчурних фондів, однак компанія повинна мати життєздатний проект і рахунок в банку. Також фірма може залучити активи великої кількості людей на умовах, які будуть значно вигідніші, ніж ті, які пропонують банки чи фонди. Краудфандингова платформа, в свою чергу, дає можливість підприємцю заявити про себе на ринку та прорекламувати свою продукцію.

Прихильники краудфандингу запевняють, що він допомагає втіленню ідей, які не зовсім відповідають формам традиційного сприйняття фінансистів. Суттєвим недоліком є те, що ця ідея повинна бути повністю розкритою на сайті, для того, щоб отримати підтримку людей, а отже, є вразливою і може бути вкраденою конкурентами.

Таким чином, науковці не мають одностайної думки щодо ролі краудфандингу, тому варто проаналізувати його переваги та недоліки (табл. 3).

Для реалізації успішного краудфандингового проекту необхідно усунути ряд певних проблем, а саме:

- визначення аудиторії споживачів та розробка ідеї щодо кола їх інтересів;
- забезпечення повної прозорості на кожному етапі збору коштів;
- вибір автором проекту варіанту винагороди для спонсорів, у тому числі символічної;
- зручність та доступність внесення платежів, отримання інформації про проект;
- створення державою сприятливого законодавчого поля.

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного аналізу, можна стверджувати, що краудфандинг в Україні знаходиться на стадії становлення. Водночас, існує багато внутрішніх факторів, а також характерних особливостей краудфандингу, які сьогодні сприяють його стрімкому розвитку в нашій країні. Серед них – можливість реалізації проекту при відсутності власних джерел фінансування; допомога в просуванні проекту через засоби масової інформації; зростання довіри до інвесторів; можливість оплати за користування фінансовими ресурсами піс-

Переваги та недоліки краудфандингу

Переваги	Недоліки
Підтримка інноваційних рішень і стартапів дозволяє традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей.	Не підходить для великих проектів, що вимагають істотних вкладень, бо у такому фінансуванні залишаються обмеження в розмірі зазначеної суми інвестицій.
Створення прозорого та ефективного механізму для фінансування проектів.	Відсіювання потенційно сильних проектів зі слабкою маркетинговою складовою.
Швидкість. Завдяки краудфандингу можна доволі швидко зрозуміти, наскільки вдалим є проект.	Компанія розкриває перед конкурентами свій інноваційний продукт до виходу його на ринок.
Організація зворотного зв'язку зі споживачем до початку виробництва.	Можливість розміщення проекту і збору коштів шахраями.
Додаткова реклама за рахунок краудфандингу в ЗМІ.	Можливість невиконання проекту, який був профінансований.

Джерело: складено на основі [11]

ля надходження грошових потоків від реалізації проекту та ін. Позитивним моментом функціонування краудфандингу в Україні є те, що він має соціальну спрямованість. Це сприятиме формуванню традицій інвестування, прогресивній зміні цінностей суспільства, реалізації соціальних і економічних інновацій.

Отже, краудфандинг є високотехнологічним і досить зручним інструментом модернізації фінансово-інвестиційної системи нашої країни. Він має низку беззаперечних переваг, являє собою цікаву та перспективну технологію фінансування та інвестування, а тому має великі перспективи розвитку не лише в світі, але й в Україні.

Список літератури:

1. Віртуальна енциклопедія Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>
2. Інвестиційні новини: краудфандинг в Україні. URL: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru
3. Классификация краудфандинга и краудинвестинга. URL: <https://startupum.ru/help/faq/17>
4. Києвич А.В., Койп А.Д. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта. *Економіка і банки*. 2016. № 1.
5. Crowdfunding Statistics 2017. URL: <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/>
6. Офіційний сайт Спільнокошт – краудфандинг в Україні. URL: <https://biggggidea.com/>
7. Офіційний сайт Українська біржа благодійності. URL: <https://ubb.org.ua/>
8. Офіційний сайт Na-starte. URL: <https://na-starte.com/>
9. Офіційний сайт GoFoundEd. URL: <http://gofunded.org/>
10. Пасичник І. Де збирати гроші: Kickstarter vs Indiegogo. Особливості найпопулярніших краудфандингових майданчиків. *Forbes Україна*. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1398348-de-zbirati-groshi-kickstarter-vs-indiegogo>
11. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. Вип. 3(44). С. 103–105.

References:

1. Virtualna entsyklopediya Vikipediya [The Free encyclopedia Wikipedia]. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>
2. Investytsiyni novyny: kraudfandynh v Ukrayini [Investment news: Crowdfunding in Ukraine]. URL: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru
3. Klassifikatsiia kraudfandinga i kraudinvestinga [The classification of crowd-funding and crowd-investing]. URL: <https://startupum.ru/help/faq/17>
4. Kievich A.V., Koyp A.D. (2016). Kraudinvesting kak alternativnaya model finansirovaniya investitsionnogo proekta [Crowdinvesting as an alternative model of financing of the investment project]. *Ekonomika i banki*, no. 1.
5. Crowdfunding Statistics (2017). URL: <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/>
6. The official site of crowdfunding platform "Spincast", "Crowdfunding in Ukraine". URL: <https://biggggidea.com/>
7. The official site of crowdfunding platform "Ukrainian philanthropic marketplace". URL: <https://ubb.org.ua/>
8. The official site of crowdfunding platform "Na-Starte". URL: <https://na-starte.com/>
9. The official site of crowdfunding platform "GoFoundEd". URL: <http://gofunded.org/>
10. Pasychnik I. De zbyraty hroshi: Kickstarter vs Indiegogo. Osoblyvosti naipopuliarnishykh kraudfandynhovyykh maidanchykyv [Where to save money: Kickstarter vs Indiegogo. Features the most popular of crowdfunding sites]. *Forbes Ukraina*. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1398348-de-zbirati-groshi-kickstarter-vs-indiegogo>
11. Ohorodnik V.O. (2014). Crowdfunding as an innovative instrument of national financial and investment system modernization. *Naukovy visnyk Uzhhorods'koho universytetu*, vol. 3(44), pp. 103–105.