



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.066>
УДК 338.2

М.І. ДИБА, д-р екон. наук, проф.,
директор Інституту розвитку фінансового бізнесу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
пр. Перемоги, 54/1, 03057, Київ, Україна,
e-mail: dyba_m@ukr.net,
ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2007-9572>

Ю.О. ГЕРНЕГО, канд. екон. наук,
доц. кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
пр. Перемоги, 54/1, 03057, Київ, Україна,
e-mail: iuliiagern@ukr.net,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4929-0411>

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РИНКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

Теоретично обґрунтовано сутнісні характеристики і видові класифікації краудфандингу. Наведено приклади краудфандингових платформ різних типів. Досліджено специфіку краудфандингового фінансування на різних етапах проекту. Проаналізовано тенденції розвитку глобального і регіональних краудфандингових ринків. Досліджено специфіку розвитку краудфандингу в Німеччині, визначено потенціал формування його ринку в Україні.

Ключові слова: краудфандинг; фандрейзинг; соціальні інвестиції; добробут; краудфандингова платформа.

В основі прискорення глобалізаційних процесів сучасності лежить активізація тенденцій діджиталізації. Відбувається поширення інформаційно-комунікаційних технологій на всі сфери суспільного життя. Незважаючи на негативні наслідки фінансових криз, зростання кількості користувачів мережі Інтернет і розвиток технологій зв'язку у XXI ст. привели до оцифрування широкого спектру фінансових послуг. Експерти фінансового ринку відзна-

Ц и т у в а н н я: Диба М.І., Гернего Ю.О. Глобальні тенденції та потенціал розвитку ринку краудфандингу в Україні. Економіка України. 2020. № 2 (699). С. 66—79. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.066>.

чають підвищення комфорту і безпеки, посилення орієнтації на потреби клієнтів. Зміна якісних характеристик фінансових послуг на зростаючому ринку FinTech відбувається в розрізі низки ключових сегментів, де цифрові технології витісняють традиційні моделі надання фінансових послуг. Зокрема, поряд з розвитком цифрових грошових переказів, цифрових платежів (Digital Commerce або Mobile POS Payments) і формуванням інвестиційного портфеля на основі порад роботів-консультантів (Robo-Advisors) особливою поширення набувають технології краудфандингу.

Експерти міжнародних організацій та фінансових установ роблять висновки щодо появи ринку краудфандингу як на глобальному рівні, так і на рівні економік розвинутих країн світу. Крім того, провідні аналітичні дослідження дозволяють стверджувати про стрімкий розвиток і диверсифікацію глобального та національних ринків краудфандингу. Реформування економіки України заклало підґрунтя для потужних трансформацій з метою регулювання соціально-економічної діяльності за умов посилення тенденцій діджиталізації. Зокрема, структурні технологічні реформи також лягли в основу інноваційних перетворень у фінансовому секторі. Це говорить про значущість проблеми, отже, потребує активізації наукових розробок у даному напрямі. Особливої актуальності набуває дослідження питань формування та розвитку ринку краудфандингу в Україні.

У зв'язку з посиленням ролі краудфандингових технологій на глобальному та національних рівнях зростає кількість досліджень цього напрямку в працях зарубіжних та вітчизняних фахівців. З огляду на актуалізацію питань формування глобального ринку краудфандингу, окремі прикладні аспекти його застосування та розвитку присутні в аналітичних дослідженнях міжнародних організацій, зокрема Світового банку, ООН, Всесвітньої ради підприємців зі сталого розвитку (WBCSD — World Business Council for Sustainable Development)^{1,2} [1]. Дослідження індикаторів глобального та національних ринків краудфандингу і динаміки їх зміни присутні на платформах міжнародних та національних аналітичних ресурсів, зокрема Statista, Британська асоціація краудфандингу (The UK Crowdfunding Association), Valuates, Technavio.

Дослідження теоретичних основ краудфандингу набули поширення у другій половині ХХ ст. у працях зарубіжних фахівців. В основі визначення краудфандингу лежать сутнісні характеристики віртуального співтовариства, визначені у працях Г. Рейнгольда (*Howard Rheingold*) [2]. Інноваційна природа краудсорсингу як основи краудфандингу обґрунтована Е. фон Хіппелем (*Eric von Hippel*) [3]. Першим автором, хто здійснив спробу теоретичного узагальнення краудфандингу, став Дж. Хау (*Jeff Howe*) [4]. П. Бельфлам (*Paul Belleflamme*) дає визначення краудфандингу як джерела фінансування соціальних, культурних та інших проектів [5]. А. Швінбахер (*Armin Schwiener*)

¹ Crowdfunding's Potential for the Developing World / InfoDev, Finance and Private Sector Development Department. — Washington, DC : World Bank, 2013. — 103 p.

² Трансформація нашого світу: Порядок денний стійкого розвитку 2030 : Програма ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org.ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 18.02.2018).



Рис. 1. Диверсифікація крауд-технологій на сучасному ринку фінансових послуг
Джерело: [10].

bacher) та Б. Ларралд (*Benjamin Larralde*) розглядають краудфандинг у широкому сенсі та розуміють під ним конкурс, відкритий найчастіше в мережі Інтернет, з метою отримання фінансових ресурсів для досягнення визначених цілей [6]. Е. Молік (*Ethan Mollick*) визначив накопичувальну природу процесу краудфандингу, а саме потенціал залучення фінансових ресурсів від значної кількості стейкхолдерів [7]. Дж. Хемер (*Joachim Hemer*) і А. Лей (*Antony Ley*) визначили інноваційний потенціал краудфандингу, перспективи фінансування стартапів за його рахунок [8; 9].

Сутнісні характеристики краудфандингу наведено в працях окремих вітчизняних фахівців. Зокрема, певні теоретичні аспекти присутні в розробках О.М. Диби, С.О. Тульчинської та О.В. Васильєва [10; 11; 12]. Однак при цьому прикладний аспект даного питання залишається недостатньо дослідженим.

Отже, **мета статті** — розробити класифікацію крауд-технологій на сучасному ринку фінансових послуг, спираючись на аналіз тенденцій та динаміки зміни індикаторів глобального ринку краудфандингу, а також націо-

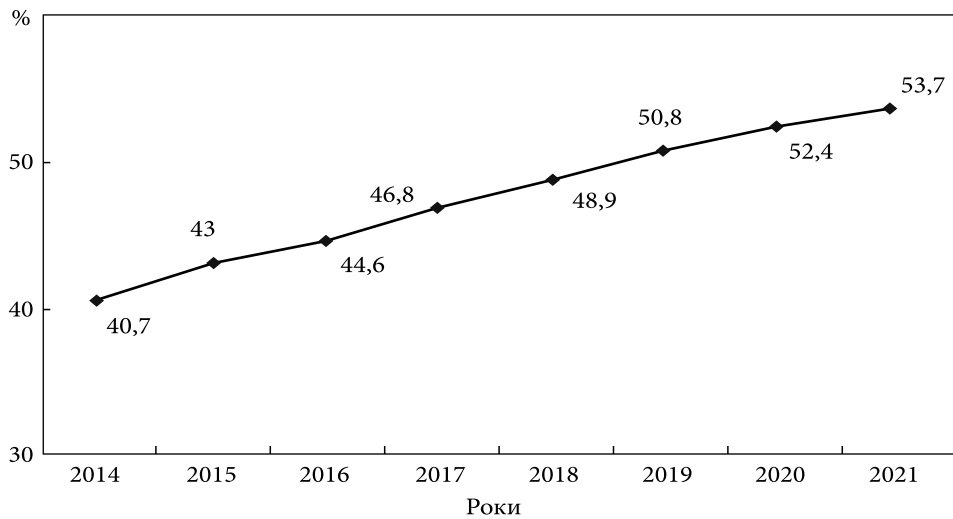


Рис. 2. Частка населення, що користується Інтернетом, на глобальному ринку протягом 2014—2021 рр. Тут для 2019—2021 рр., на рис. 3 для 2019—2023 рр. і на рис. 5 для 2019—2022 рр. дані — прогноз за версією Statista

Джерело: Worldwide internet user penetration from 2014 to 2021 / Statista [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.statista.com/statistics/325706/global-internet-user-penetration/> (дата звернення: 18.02.2018).

нальних краудфінансових ринків розвинутих країн світу, визначити специфіку формування і потенціал розвитку ринку краудфінансування в Україні.

В основі крауд-технологій лежить термін «крауд» (*crowd*), який перекладається як натовп і передбачає взаємодію широкого спектру осіб за посередництва інтернет-технологій для прийняття рішень на користь суб'єктів бізнесу або представників соціальної сфери. Експертні дослідження на глобальних ринках дозволяють виокремити широкий перелік можливостей диверсифікації крауд-технологій (рис. 1).

Всебічного поширення у світі набувають крауд-технології як основа залучення «віртуальних» (інтернет-) ресурсів. У першу чергу розвиток інформаційного суспільства асоціюється з використанням Інтернету, щорічним зростанням частки зареєстрованих у соціальних мережах (рис. 2).

Нині в Україні більше половини населення регулярно користуються Інтернетом. Натомість, у соціальних мережах зареєстровано близько 81% українців, тоді як у США — 65% населення. Отже, на глобальному фінансовому ринку щороку зростає кількість стейкхолдерів, які готові надавати й отримувати фінансові послуги у віртуальному вимірі.

Розвиток віртуального співтовариства заклав основу для диверсифікації крауд-технологій на ринку фінансових послуг. Це, у свою чергу, створило базис для якісних змін у процесі краудсорсингу. Краудсорсинг є комплексним процесом. Зокрема, розширення потенціалу натовпу є можливим у таких напрямках: зростання інтелектуального потенціалу (інтелектуальний краудсорсинг); досягнення синергетичного ефекту взаємодії різних верств і персоналу; досягнення позитивних результатів вза-



Рис. 3. Тенденції на глобальному ринку краудфандингу протягом 2017— 2023 рр.
Джерело: Crowdfunding worldwide / Statista [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide> (дата звернення: 18.02.2018).

ємодії представників різних фахів та спеціалізацій (краудрекрутинг); накопичення фінансових ресурсів для досягнення визначених цілей та реалізації ідей (краудфандинг).

Згідно з оцінками міжнародних аналітичних агентств, зокрема Valuates Report, у 2018 р. обсяг глобального ринку краудфандингу сягнув близько 10,2 млрд. дол. Натомість, до кінця 2025 р. прогнозується зростання його обсягу до 28,8 млрд. дол.³ При цьому існують прогнози щодо збільшення як кількості краудфандингових кампаній, так і середнього розміру фінансування на одну кампанію (рис. 3).

Розширення спектру дії краудфандингових платформ (сайтів, де реєструються і фінансуються проекти) зумовило формування видів краудфандингу та розподіл сфер дії крауд-технологій за різними ознаками. Так, перерозподіл функціоналу краудфандингу відбувається залежно від мети менеджера проекту. Зокрема, у глобальному вимірі прикладом бізнес-краудфандингу є платформа Fundable, представником новаторського краудфандингу — платформа Thrinacia. Платформа FundAnything, яка була свого часу запущена Д. Трампом, виправдовує свою назву і слугує майданчиком для реалізації краудфандингово-краудсорсингових проектів. Fundly спеціалізується на збиранні коштів на соціальні інвестиції (некомерційні організації, благодійники). Платформа Patreon призначена для збирання коштів творцями контенту (в тому числі й політичного). Широкий спектр проектів фінансується на платформі Kickstarter, де, зокрема, збирають кошти з метою реалізації творчих і культурних проектів.

³ Global Crowdfunding Market Size, Status and Forecast 2019—2025 // Valuates Reports, 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://reports.valuates.com/sreport/QYRE-Auto-1598/Global_Crowdfunding_Market_Size_Status_and_Forecast_2019_2025.

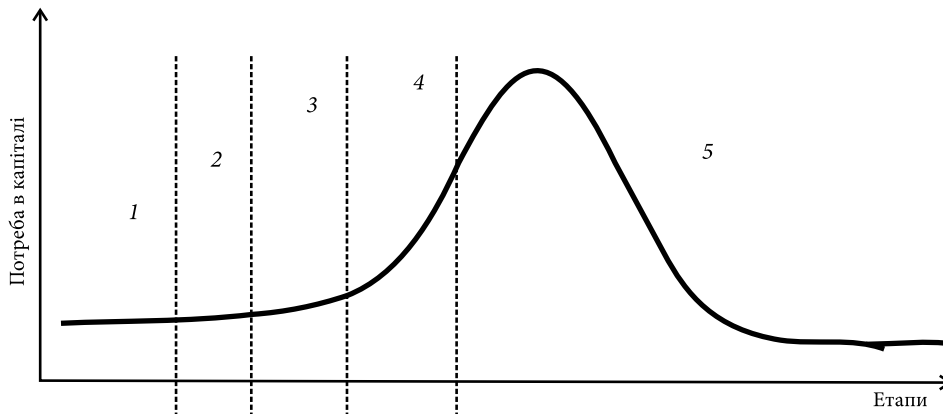


Рис. 4. Залучення фінансових ресурсів на краудфінансінгових платформах залежно від життєвого циклу ідеї: 1 — Ідея; 2 — Прототип; 3 — Стартап; 4 — Раннє зростання; 5 — Експансія

Джерело: Трансформація нашого світу: Порядок денний стійкого розвитку 2030 : Програма ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 18.02.2018).

Краудфінансінгові платформи розрізняються залежно від форми винагороди, яку пропонують інвесторам за участь у фінансуванні ідеї. Так, багато платформ працюють без винагороди інвестору. Наприклад, Plumfund позиціонує себе як безкоштовний онлайн-краудфінансінг. При цьому на платформі вже зібрано близько 350 тис. дол. Практика надання нефінансової винагороди у формі подарунку або продукту існує на платформі Ulule, головна ідея якої полягає в тому, щоб «пропагувати хороші речі». Також на окремих платформах функціонує інвестиційний (акціонерний) краудфінансінг з винагородою інвестору у формі частки прибутку від реалізованого проекту або певної кількості акцій новоствореного підприємства.

В основу краудфінансінгу може бути закладено модель краудфінансінгу-пожертвування або краудфінансінгу-кредитування, що реалізується у формі народного (колективного) кредитування, P2P-кредитування (*person-to-person*) і P2B (*person-to-business*) [10].

Краудфінансінг передбачає можливість фінансувати як ідеї, так і проекти на різних етапах їх реалізації. Проте міжнародні експерти відзначають ряд відмінностей стосовно специфіки фінансування ідей, прототипів, стартапів, проектів на стадії раннього зростання та експансії (рис. 4).

На етапі впровадження ідеї залучення фінансових ресурсів на краудфінансінгових платформах є одним з найбільш імовірних способів знаходження коштів на її реалізацію, адже дана стадія є достатньо ризиковою для фінансування з інших джерел (наприклад, за рахунок банківських кредитів). За оцінками експертів Світового банку, середня сума фінансових ресурсів, виділених на ідею, становить близько 50 тис. дол. Ідея розробки 3D-принтера від Snapmaker у 2017 р. збрала 50 тис. дол. на платформі Kickstarter. На етапі впровадження ідеї фінансові ресурси краудфінансінгової платформи залучаються за традиційною схемою добротин-

ності, коли спонсори роблять добровільні пожертви, не сподіваючись на будь-яку винагороду у відповідь. Результатом краудфандингового фінансування ідеї може бути старт інноваційного, соціального або креативного проекту і т. п.

На етапах прототипу і стартапу можливою є первинна оцінка ідеї та потенціалу її подальшої комерціалізації, тому середній обсяг залучених фінансових ресурсів може сягати 1 млн. дол.

На етапі раннього зростання є можливим паралельне залучення фінансових ресурсів — на краудфандинговій платформі та з інших джерел (за рахунком бізнес-ангелів, венчурних інвесторів, приватного капіталу). Зазвичай, проекти, які перебувають на етапах прототипу, стартапу або раннього зростання, отримують найбільші обсяги фінансування на краудфандингових платформах. Блокчейн-стартап EOS став лідером краудфандингових зборів у 2018 р., отримавши на платформі Ethereum близько 4 млрд. дол. Проект створення відеоігор Star Citizen на етапі раннього зростання зібрав 2 млн. дол. на платформах Kickstarter та Independent. Фінансові ресурси можуть залучатися за схемою як добродійності, так і фінансової або нефінансової винагороди (наприклад, зразок продукції, для виготовлення якої збираються кошти). Результатом такої краудфандингової кампанії може бути фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення програмного забезпечення тощо.

Етап експансії передбачає можливість залучення фінансових ресурсів із джерел, відмінних від краудфандингу, що зумовлено наявністю доказів життєздатності ідеї.

Спільним для всіх краудфандингових платформ є розмежування попиту на запропонований продукт або послугу (створює краудфандинг-інвестор) та його пропозиції (створює проектний менеджер або суб'єкт, що реалізує проект). У результаті їх взаємодії відбувається залучення фінансових або інших ресурсів за посередництва мережі Інтернет. Таким чином, маємо змогу спостерігати ознаки ринку. На глобальному рівні фахівці Світового банку виокремлюють також регіональні ринки краудфандингу (табл.).

В Україні формування ринку краудфандингу відбувається в контексті розвитку європейського ринку краудфандингу, який становить близько 18% його глобального ринку. Таким чином, на особливу увагу заслуговує досвід провідних гравців на регіональному ринку.

За версією європейських аналітиків, одним з найбільш стрімких національних ринків у регіоні є ринок краудфандингу в Німеччині (рис. 5). На первинному етапі його формування обсяги однієї угоди коливалися від 50 тис. до 100 тис. євро, нині розмір однієї краудфандингової угоди становить близько 3 млн. євро. Експерти передбачають, що в подальшому висхідні тенденції збережуться.

Отже, відбувається та планується подальше збільшення як вартісного виміру однієї угоди, так і частки суб'єктів господарювання, готових залучати фінансові ресурси за посередництва краудфандингових платформ. У результаті має місце зростання на національному ринку краудфандингу. Причому на німецькому ринку діють як глобальні краудфандингові платформи (Kickstarter та Indiegogo), так і національні краудфандингові майданчики. Однією з найбільших платформ у німецькомовних країнах світу є Startnext, яка діє на осно-

**Регіональні ринки краудфандингу
(за версією експертів Світового банку)**

Ринки	Характеристики	Обсяг (млн. дол.)
Європа	Стрімкий розвиток європейського ринку краудфандингу започаткований у 2012 р. На первинних етапах свого розвитку лідером на даному ринку стали Нідерланди та Італія. У більшості країн Європи краудфандинг регулюється законодавчо. Достатньо значні темпи приросту характеризують ринок Німеччини	6480
Південна Америка	Формування ринку розпочалось у Колумбії. Згодом на краудфандингові платформи вийшли представники високотехнологічних індустрій Бразилії. Формування регіонального ринку ознаменувалося злиттям національних платформ. До регіональних ініціатив долучилися стартапи з Чилі	85,74
Північна Америка	Лідером за обсягами краудфандингу, а також аналітичними дослідженнями даного напрямку є США. Держава регулює ринок краудфандингу. В країні прийнято закон JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act — Закон щодо наших стартапів), який дозволяє стартапам залучати від приватних осіб невеликі суми до 1 млн. дол.	17200
Азія	Батьківщиною та основним майданчиком регіональних краудфандингових платформ є Сінгапур. Проте стрімке зростання в майбутньому забезпечуватиметься в результаті зростання попиту на краудфандингові послуги країн, що розвиваються (наприклад, Брунею та Малайзії)	10540
Країни Африки на південь від Сахари	Діяльність регіональних краудфандингових платформ заснована здебільшого на пожертвах і акціях на початкових етапах розвитку бізнесу. Становлення та розвиток ринку відбуваються на базі національних ринків Кенії, Гани та Південної Африки	24,16
Близький Схід та Північна Африка	Експерти Світового банку оцінюють цей ринок як один з найдинамічніших. Становлення та розвиток краудфандингу відбуваються в Об'єднаних Арабських Еміратах, Йорданії та Лівані. Тісна взаємодія краудфандингових платформ і технологічних інкубаторів є характерною для Єгипту	
Океанія	Регіональний ринок краудфандингу перебуває на стадії розвитку і становить близько 0,6% загального обсягу глобального ринку краудфандингу	68,8

Джерело: Crowdfunding's Potential for the Developing World. InfoDev / Finance and Private Sector Development Department. — Washington, DC : World Bank, 2013. — 103 p.; Трансформація нашого світу: Порядок денний стійкого розвитку 2030: Програма ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.

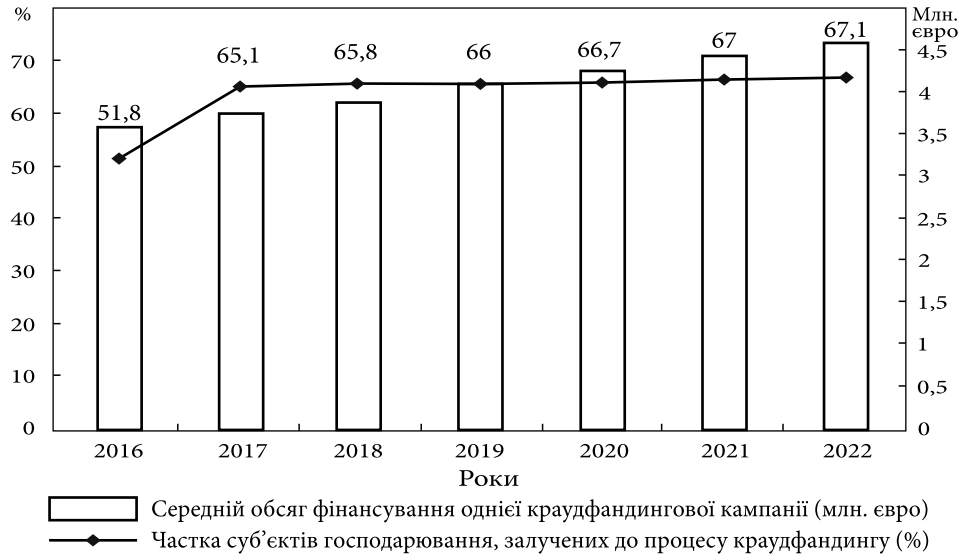


Рис. 5. Динаміка ринку краудфандингу в Німеччині

Джерело: Crowdfunding. Germany / Statista [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.statista.com/outlook/335/137/crowdfunding/germany> (дата звернення: 18.02.2018).

ві добровільних пожертв і передбачає сплату фіксованої комісії за свої послуги. Платформа Steady функціонує за рахунок щомісячної підтримки від своїх передплатників та інвесторів, які здебільшого є представниками креативних індустрій. Платформу 99 Funken було створено за ініціативою Sparkasse з метою підтримки взаємодії економічної та культурної сфер. Отже, фінансова допомога людському розвитку в Німеччині за рахунок краудфандингу здійснюється за широким спектром цільових орієнтирів та залишається одним із джерел фінансування ідей та проектів, які достатньо активно використовуються. Так, у 2017 р. частка залучених до процесу краудфандингу суб'єктів господарювання становила в Німеччині 67,1%.

Використання крауд-технологій у розвинутих країнах світу має низку переваг. Зокрема, збирання коштів на краудфандинговій платформі дозволяє не тільки отримати додаткове фінансування для реалізації проекту, а й підвищити обізнаність потенційних стейкхолдерів стосовно його переваг. Краудфандинг дає змогу отримати кошти протягом досить короткого проміжку часу, уникаючи потреби в зайвих посередниках. Активність на краудфандингових платформах дозволяє підприємцям залучити фінансування без складних інвестиційних схем, притаманних більшості форм традиційного інвестування. Однак, незважаючи на додаткові можливості, які з'являються завдяки отриманим на краудфандингових платформах фінансовим ресурсам, його використання має і низку недоліків. Зокрема, на більшості краудфандингових платформах існують обмеження, які не дозволяють залучити належний обсяг фінансових ресурсів для реалізації масштабних проектів. Успіх проекту на краудфандинговій платформі багато в чому залежить від ефективності маркетингової стратегії та результативності рекламної кампанії. Тому окремі інноваційні та потенційно успішні проекти

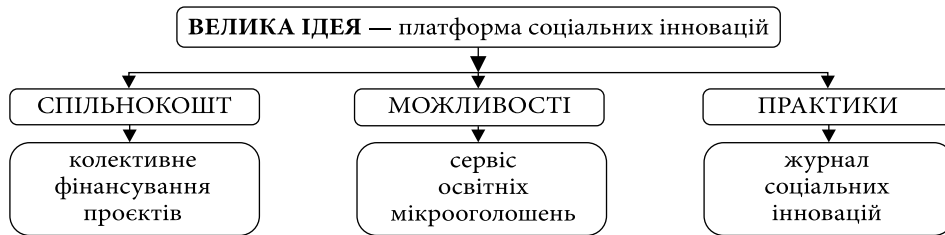


Рис. 6. Напрями залучення коштів на платформі «Велика Ідея»

Джерело тут і на рис. 7: Na Starte (краудфандингова платформа): Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://na-starte.com/about> (дата звернення: 14.05.2018).

можуть зазнати поразки під час краудфандингової кампанії в разі відсутності належної презентації. Одночасно це може слугувати підставою для появи шахрайських схем, коли рекламна кампанія слугує прикриттям для привласнення фінансових ресурсів. У такому випадку важливого значення набувають законодавче регулювання краудфандингу, існування системи захисту прав інвесторів на краудфандингових платформах. Так, у США з метою підтримки залучення стартового капіталу для малого і середнього бізнесу починаючи з 2012 р. діє JOBS Act, який регулює відносини на краудфандингових платформах. Для мінімізації ризиків краудфандингу законом встановлено обмеження на збирання коштів на краудфандингових платформах для стартап-компаній — до 1 млн. дол. Це дає державі можливість брати участь у регулюванні відносин на ринку краудфандингу, уникати масштабних випадків недобросовісної конкуренції.

В Україні краудфандинг нині тільки входить у фазу енергійного розвитку, що пов'язано із стрімким поширенням Інтернету, тому законодавче регулювання відносин краудфандингу практично відсутнє. Діяльність на вітчизняних краудфандингових платформах відбувається на основі договору, укладеного між краудфандинговою платформою і автором проєкту. У нас також діє Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки ⁴.

Відомими широкому загалу вітчизняними краудфандинговими платформами залишаються «Велика Ідея» (bigggidea.com) та Na Starte. Найбільшою вітчизняною краудфандинговою платформою є «Велика Ідея». Дана ініціатива була реалізована безпосередньо за рахунок коштів, зібраних завдяки краудфандингу (38260 грн. замість необхідних 35000 грн.). Сьогодні на платформі розміщуються проєкти та ініціативи у сфері освіти, охорони здоров'я, літератури, музики, журналістики та наукових досліджень (рис. 6).

«Спільнокошт» відіграє роль майданчика для збирання коштів з метою реалізації проєктів розбудови соціально орієнтованої економіки. На платформі здійснюється пошук стартового капіталу для розвитку соціального підприємництва, збирання коштів для реалізації винаходів, зйомок фільмів та інших цілей.

⁴ Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

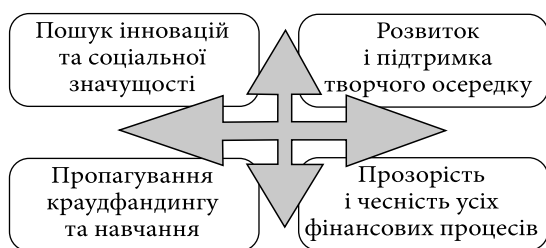


Рис. 7. Ціннісні орієнтири платформи Na Starte

«Можливості» дозволяють відшукати актуальні мікрооголошення щодо освітніх проєктів, які, в основному, стосуються ініціатив соціально-культурного спрямування. Отже, «можливості» характеризують потенціал реалізації інформаційних функцій за допомогою інструментарію краудфандинг-платформи. «Практика» дістає своє відображення у формі електронного журналу соціальних інновацій. Створюється спільний простір для об'єднання інноваційних ініціатив та взаємодії у формі колективних знань. Ресурс репрезентує тенденції, які характерні для сервісів соціальних інновацій, креативного підприємництва та інноваційних екосистем. Основними напрямками залучення фінансових ресурсів платформи є: екологія життя, технології, підприємництво, спільні дія та розвиток інформаційного простору. Існує перспектива інтеграції цієї вітчизняної краудфандингової платформи з системою соціальних пріоритетів у глобальному просторі. Отже, розбудова краудфандингової платформи «Велика Ідея» передбачає не лише фінансову складову, а й соціальну та інформаційну компоненти, що розширюють спектр прогресивних ідей з метою розвитку вітчизняного суспільства.

Поряд із «Великою Ідеєю» досить стрімкими темпами розвивається вітчизняна краудфандингова платформа Na Starte. Пріоритетними сферами залучення на ній фінансових ресурсів є культура, видавнича справа, мистецтво і спорт. Платформа декларує систему власних цінностей (рис. 7).

На платформі декларуються пріоритети фінансування інноваційних і креативних проєктів. Потенціал її розвитку дозволяє забезпечити пошук фінансування з метою реалізації ідеї чи проєкту, від яких відмовились інші можливі інвестори через високий рівень ризику і малу ймовірність отримання прибутку. Діяльність платформи заснована не тільки на фінансовій підтримці, а й на практиці консультування, поєднанні зусиль соціальних інвесторів у межах краудфандингової платформи. Команда Na Starte реалізує також інформаційні функції з метою поширення ідей соціальних проєктів у вітчизняному суспільстві.

Гарантії Na Starte забезпечують стабільну роботу платформи та систематичну підтримку зв'язку між автором проєкту і спонсором. Комісійна винагорода платформи становить 8% від зібраної суми і сплачується в результаті успішного завершення проєкту. В разі невдачі всі зібрані кошти повертаються на рахунки інвесторів.

Прикладом проєкту, успішно реалізованого на краудфандинговій платформі Na Starte, є розширення просвітницької платформи «Зерно» для екологічно свідомих людей (м. Київ). Метою даної кампанії було зібрати 25 000 грн. для того, щоб провести 100 безкоштовних майстер-класів для дорослих і дітей (вишивка, крій традиційного одягу, ляльки-мотанки, писанкарство і т. п.). Очікуваний результат: ознайомити з традиційними ремеслами більше ніж 2000 українців та іноземців. Автори проєкту розробили методичку стимулю-

вання своїх донорів залежно від обсягу вкладених фінансових ресурсів: від 50 грн. — подяка від команди (11 спонсорів); від 100 грн. — можливість безкоштовно відвідати всі майстер-класи протягом року (32 спонсори); від 300 грн. — картка лояльності (13 спонсорів); від 500 грн. — глиняне горнячко ручної роботи (8 спонсорів); від 1000 грн. — авторська закладка для книг (спонсори відсутні); від 2000 грн. — персональний майстер-клас (1 спонсор); від 5000 грн. — персональна фотосесія в національному одязі (2 спонсори). У результаті краудфандингової кампанії вдалося зібрати 25 455 грн. (101% від запрошеної суми). Таким чином, максимальна частка донорів вклала в проєкт від 100 до 500 грн. Результатом краудфандингової кампанії стали зібрана сума, розширена аудиторія зацікавлених у проєкті людей і реклама. Після проведення краудфандингової кампанії ініціативі вдалось отримати знак якості, взяти участь у Dnegr Fashion Weekend, залучити відомих особистостей, представити інформацію щодо своєї продукції на телебаченні.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті дослідження можна зробити такі висновки щодо тенденцій розвитку глобального ринку краудфандингу та його формування в Україні:

- на глобальному рівні краудфандинг розвивається досить динамічно і слугує одним із джерел залучення фінансових ресурсів для фінансування соціальних та бізнес-проєктів, що пов'язано з динамічним розвитком сучасного суспільства та потребою систематичного пошуку додаткового фінансування;
- регіональні ринки краудфандингу мають досить вагомий вартісний характеристики і є динамічними. Зокрема, його важлива характеристика — збереження потенціалу розширення в передових країнах світу і формування в країнах, що розвиваються;
- в Україні досить розвинутими є сучасні технології, що створює базис для поширення фандрейзингу за посередництва Інтернету. Зокрема, на практиці посилюється роль краудфандингу для фінансування інноваційних, високотехнологічних, соціальних і креативних проєктів;
- для підвищення результативності залучення фінансових ресурсів за рахунок краудфандингу в Україні існує потреба у формуванні відповідного законодавства; створенні умов для підвищення рівня поінформованості в сучасному суспільстві стосовно можливостей та обмежень, притаманних краудфандингу; розвитку краудфандингової інфраструктури; стимулюванні міжгалузевих наукових досліджень специфіки колективного фінансування проєктів за посередництва Інтернету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Джайлс М. Настоящие друзья. Мир в 2050 году ; [под. ред. Д. Франклина и Дж. Эндрюса]. — М. : Манн, Иванов и Фербер; Эксмо, 2013. — 368 с.
2. Rheingold H.A. Slice of Life in My Virtual Community. Informatik.uk [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html> (дата звернення: 18.02.2018).

3. Hippel E. Democratizing Innovation [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://web.mit.edu/evhippel/www/democ1.htm> (дата звернення: 18.02.2018).
4. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса ; [пер. с англ.]. — М. : Альпина Паблшер, 2012. — 288 с.
5. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd // Journal of Business Venturing. — 2014. — Vol. 29. — P. 585—609.
6. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures // SSRN Electronic Journal. — 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf (дата звернення: 18.02.2018).
7. Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study // Journal of Business Venturing. — 2013. — Vol. 29. — Iss. 1. — P. 1—16.
8. Hemer J. A snapshot on crowdfunding // The Open Access Publication Server of the ZBW. — 2011. — № 1. — P. 1—39.
9. Ley A., Weaven S. Exploring Agency Dynamics of Crowdfunding in Start-up Capital Financing // Academy of Entrepreneurship Journal. — 2011. — Vol. 17. — № 1. — P. 85—110.
10. Діба О.М., Гернего Ю.О. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні // Банківська справа. — 2015. — № 1-2. — С. 53—62.
11. Тульчинська С.О., Солосіч О.С., Голуб М.О. Особливості краудфандингу як різновиду інвестування // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. — 2017. — № 19. — С. 132—140.
12. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг — сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 18. — С. 36—40.

Стаття надійшла 25.07.2019

REFERENCES

1. Giles M. Friends indeed. *Megachange: The world in 2020*. D. Franklin (Ed.), J. Andrews (Ed.). Moscow, Mann, Ivanov & Ferber, Eksmo, 2013 [in Russian].
2. Rheingold H.A. Slice of Life in My Virtual Community. Informatik.uk, available at: <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html> (accessed on: 18.02.2018).
3. Hippel E. Democratizing Innovation, available at: <http://web.mit.edu/evhippel/www/democ1.htm> (accessed on: 18.02.2018).
4. Howe J. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business. Moscow, Alpina Publisher, 2012 [in Russian].
5. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd. Journal of Business Venturing. 2014, Vol. 29, pp. 585—609.
6. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. SSRN Electronic Journal. 2010, available at: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf (accessed on: 18.02.2018).
7. Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. Journal of Business Venturing. 2013, Vol. 29, Iss. 1, pp. 1—16.
8. Hemer J. A snapshot on crowdfunding. The Open Access Publication Server of the ZBW. 2011, No. 1, pp. 1—39.
9. Ley A., Weaven S. Exploring Agency Dynamics of Crowdfunding in Start-up Capital Financing. Academy of Entrepreneurship Journal. 2011, Vol. 17, No. 1, pp. 85—110.
10. Dyba O.M., Gernego Iu.O. Crowdfunding: theory and possibility to implement in Ukraine. *Banking*. 2015, No. 1-2, pp. 53—62 [in Ukrainian].
11. Tulchinska S.O., Solosich O.S., Golub M.O. Characteristics of crowdfunding as variation of investments. *Modern Problems of Economics and Business*. 2017, No. 19, pp. 132—140 [in Ukrainian].
12. Vasiliev O.V., Matyushchenko S.S. Crowdfunding — a modern financing instrument for development of the intellectual capital. *Investment: Practice and Experience*. 2016, No. 18, pp. 36—40 [in Ukrainian].

Received on July 25, 2019

Mykhailo Dyba, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Director of the Institute of Financial Business Development,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
54/1, Peremohy Ave., 03057, Kyiv, Ukraine

Iuliia Gernego, PhD (Econ.),
Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Control,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
54/1, Peremohy Ave., 03057, Kyiv, Ukraine

GLOBAL TRENDS AND POTENTIAL OF CROWDFUNDING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Increasing globalization trends in today's society have led to the emergence of new requirements for the competitiveness of business entities. Finding additional financial resources for the implementation of social and business projects is of particular importance. Thus, research into the manifestations of crowdfunding, the specifics of the functioning of global, regional and national markets is more in demand. Actualization of the applied aspects of crowdfunding has led to the appearance of a number of studies of the topic in the works of foreign and domestic authors. However, the issues of systematization of the research of the specifics of the functioning and the specific characteristics of the crowdfunding market in modern conditions remain unanswered, which is what determined the purpose of the article. Comparative characteristics of the nature and key types of crowdfunding are substantiated. Clarification of the conceptual apparatus is made in the context of the separation of structural components and functional manifestations of crowdfunding. The trends of the global crowdfunding market are analyzed. The manifestations and characteristics of its regional markets are substantiated, in particular, the specificity of the European crowdfunding market is analyzed. Examples of crowdfunding platforms that form the basis for accelerating the development of Germany's national crowdfunding market are given. The manifestations of crowdfunding in Ukraine are substantiated: examples are given, the specifics of functioning of the largest domestic crowdfunding platforms («Big Idea» and Na Starte) and in the whole market of crowdfunding are considered. Conclusions have been made regarding the development potential of global and domestic crowdfunding markets.

Keywords: *crowdfunding; fundraising; social investments; welfare; crowdfunding platform.*