

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

Краудфандинг: сучасні світові тенденції та перспективи поширення в Україні

Алексєєва Н.І.

старший викладач кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Рибалка І.В.

студентка фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Полелюк Т.О.

студентка фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена актуальному питанню пошуку альтернативних варіантів фінансування потреб економічних суб'єктів. В роботі окреслено особливості краудфандингу. Досліджено основні показники діяльності краудфандингових платформ в Україні та світі, зокрема у Франції. Окрему увагу приділено недолікам та перевагам використання цього інноваційного фінансового інструменту.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, краудфандинговий проект, фінансування проектів, інноваційний фінансовий інструмент.

Алексеева Н.И., Рыбалка И.В., Полелюк Т.А. КРАУДФАНДИНГ: СОВРЕМЕННЫЕ МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальному вопросу поиска альтернативных вариантов финансирования потребностей экономических субъектов. В работе обозначены особенности краудфандинга. Исследованы основные показатели деятельности краудфандинговых платформ в Украине и мире, в частности во Франции. Особое внимание уделено недостаткам и преимуществам использования этого инновационного финансового инструмента.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, краудфандинговый проект, финансирование проектов, инновационный финансовый инструмент.

Aleksieieva N.I., Rybalka I.V., Polelyuk T.O. CROWDFUNDING: THE MODERN WORLD TRENDS AND PERSPECTIVES OF SPREADING IN UKRAINE

The article is devoted to the actual problem of finding alternatives to finance needs of economic agents. This paper outlines the features of crowdfunding. The basic indicators of crowdfunding platforms in Ukraine and abroad, particularly in France are revealed. Special attention is paid to the advantages and disadvantages of using this innovative financial instrument.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, crowdfunding project, financing of projects, innovative financial instrument.

Постановка проблеми. В умовах розвитку інформаційних технологій та обмеженості традиційних джерел фінансування різного роду потреб економічних суб'єктів все більшої популярності набувають нові форми фінансових відносин, що базуються на громадській участі. Одним з таких інноваційних фінансових інструментів, який активно використовується в світі, є краудфандинг.

Аналіз останніх досліджень. Питання краудфандингу не нове для вітчизняної науки та практики. В своїх роботах його розглядали Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін, В.О. Огородник, О.С. Марченко, І.П. Васильчук та інші. Проте невирішеними залишаються численні питання, зокрема, чи має краудфандинг майбутнє в Україні і за яких умов тощо.

Формулювання цілей статті. Виходячи з вищезазначеного, основною ціллю статті є дослідження зарубіжного досвіду краудфандингу, виокремлення основних сфер його популярності та визначення загроз та переваг його поширення в Україні.

Виклад основного матеріалу. Краудфандинг, або ж партисипативне фінансування (англ. – crowdfunding, фр. – financement participatif) – це один з методів фандрайзингу, під яким розуміється колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої грошові або інші ресурси, як правило, через спеціалізовані сайти, так звані краудфандингові платформи, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [1]. Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції: від просування інноваційних ідей, розвитку стартапів, фінансування малого бізнесу до реалізації суспільно корисних заходів, задоволення нагальних потреб окремих суб'єктів тощо. Лише третина проектів соціального та розважального напрямку, всі інші мають комерційний характер. Безперечною цінністю краудфандингу є те, що він може бути реальним шляхом вирішення проблем фінансування, наприклад, передових перспективних наукових розробок в нашій країні, де, на жаль, вони фінансуються за залишковим принципом.

У краудфандингу спонсори (вкладники) можуть брати участь у фінансуванні проектів за такими схемами:

- нічого не отримуючи натомість, здійснюючи просто пожертвування;
- отримувати не фінансову винагороду (сувеніри, продукцію);
- отримувати фінансову винагороду (роялті, акції і т.д.)

Мотиви вкладників коштів можуть варіюватися, починаючи від філантропічних до пошуку фінансової вигоди. В останньому випадку, вкладення можуть бути ризикованими і спонсор може втратити все або частину інвестова-

ної суми, але не більше. Краудфандинг є прозорим і інноваційним способом створення або розвитку проектів з різними цілями за допомогою колективної співпраці. Запустити проєкт можна своїми силами: зареєструватися на відповідному сайті/платформі, просувати свій проєкт, отримати кошти.

Краудфандинг активно розвивається упродовж останніх років в усьому світі, в тому числі і в Україні. Проте в вітчизняному законодавстві це поняття досі відсутнє. І це незважаючи на цілком повноцінне функціонування декількох краудфандингових платформ, таких як, наприклад, Українська біржа благодійності, Спільнокошт та Na-starte.

Варто зазначити, що кожна платформа має свою спеціалізацію. На Українській біржі благодійності (УББ) переважно фінансуються проєкти, пов'язані з соціальною сферою. Впродовж всього періоду її функціонування станом на вересень 2016 року успішно було реалізовано 1337 програм на загальну суму 81,472 млн грн. Особливістю даної платформи є те, що проєкт залишається активним, допоки не буде зібрано 100% необхідної суми. Якщо протягом 6 місяців від дня публікації проєкту на сайті УББ не зібрано 100% необхідної суми, УББ залишає за собою право припинити його. Жодні комісійні платежі на УББ не передбачено [2].

Найбільша частка проєктів на платформі Спільнокошт належить до громадських ініціатив, завдяки яким підвищується благоустрій міст. Всього було зібрано 8,926 млн грн, що реалізувалося в 143 проєктах. Згідно з правилами, у разі повного фондування проєкту, платформа самостійно утримує адміністративні витрати у розмірі 10 відсотків, що включають комісії платіжних систем та витрати на розвиток веб-ресурсу і популяризацію програми Спільнокошт. Максимальний термін збору коштів становить 100 календарних днів з дати публікації проєкту на сайті [3].

Таблиця 1

Показники діяльності топ-5 краудфандингових платформ у світі у 2015 р.

Категорії	Суми зібраних коштів, млрд. дол. США	Структура зібраних коштів, %
Бізнес і підприємництво	6,70	49,70
Соціальні ініціативи	3,06	22,70
Кіно і театральне мистецтво	1,97	14,61
Нерухомість	1,01	7,49
Музика і звукозапис	0,74	5,49
Всього	13,48	100

Джерело: складено авторами на основі [5]

Краудфандингова платформа Na-starte функціонує з початку 2014 року, що пояснює незначний обсяг зібраних коштів загальною сумою 0,143 млн. грн на 12 успішно реалізованих проєктів. Правилами організації передбачено 8% комісійних. У разі накопичення більше 50% необхідної суми, автор має право дофінансувати проєкт самостійно і забрати зібрані кошти [4].

У світі, як видно з таблиці 1, за допомогою цього інструменту найкраще фінансуються інновації у бізнесі.

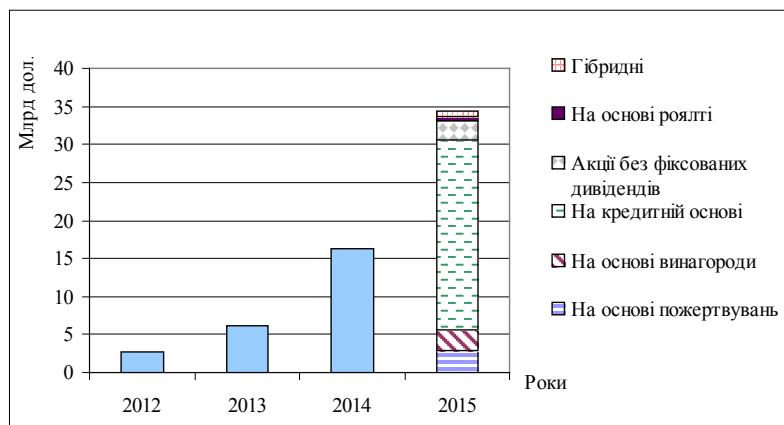


Рис. 1. Динаміка обсягів та структура краудфандингових проєктів у світі, 2012-2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі [6]

Топ-5 краудфандингових платформ займають близько 50% світового ринку, річні показники зібраних коштів якого в 2015 році досягли 34 млрд. дол. Найбільшу частку займають проєкти на умовах кредитування (рис. 1). З них 50% припадають на Північну Америку, 30,6% – на Азію, 18,8% – на Європу (найбільша кількість платформ нараховується в Великобританії – 65, в Іспанії – 34, в Німеччині – 31, в Нідерландах – 31, в Польщі – 11, в Італії – 5), 0,2% – на Океанію, 0,2% – на Південну Америку, 0,1% – на Африку [6; 7, с. 39].

За прогнозами Світового банку до 2025 року обсяг щорічних вкладень у краудфандингові проєкти зросте до 93 млрд дол.

Світовими лідерами та першовідкривачами у сфері краудфандингу є платформи Kickstarter та Indiegogo. Основна їх перевага – можливість перевірити перспективність проєкту, тобто наскільки він буде цікавим на глобальному ринку.

Робота платформи Kickstarter організована за принципом «Все або нічого», тобто розробник отримує кошти, якщо проєкт профінансовано на 100%. Крім того, платформи сплачуються комісійні у

Таблиця 2

Загальна характеристика діяльності платформи Kickstarter станом на 1 квітня 2016 року

Категорії	Загальна кількість проєктів	Загальна сума зібраних коштів, тис. дол. США	Загальна сума коштів на поточні проєкти, тис. дол. США	Загальна кількість поточних проєктів	Коефіцієнт успішності, %
Ігри	23715	476060	4310	578	32,97
Технології	22049	431510	11930	698	19,80
Дизайн	20155	426010	10560	541	33,40
Кіно і відео	55060	333820	1970	684	37,37
Музика	45751	169630	1210	649	50,28
Їжа	19136	96050	1110	398	25,49
Видавництво	31158	91570	1210	510	29,54
Мода	15916	84800	1590	436	23,91
Мистецтво	22008	64380	690,34	325	40,76
Fun-проєкти (комікси)	7608	50520	544,59	187	50,71
Театр	9331	36710	367,69	129	60,30
Фотографія	8921	26170	584,00	118	29,34
Хореографія	3137	10510	0,068098	45	62,71
Журналістика	3636	9310	158,920	83	22,15
Ремесло (вироби)	6123	8620	182,83	159	23,83
Загальна сума	293710	2320000000	37000	5542	36,03

Джерело: складено авторами на основі [8]

розмірі 5% від суми проекту. Якщо ж не вда-лося зібрати необхідну суму, то зібрані кошти повертаються назад на рахунки вкладників. Специфічною рисою Kickstarter є високий ступінь формалізації. По-перше, розмістити проект можуть лише громадяни наступних країн: США, Великобританії, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Нідерландів, Німеччини, Данії, Ірландії, Швеції, Норвегії. Нерезиденти цих країн можуть скористатися послугами посередників, ціна яких в середньому становить \$2000 або 1-3% від кампанії [8].

Kickstarter щомісячно б'є рекорди зібраних сум на творчі проекти: останній – \$10 мільйонів на один проект. Як видно з даних таблиці 2 найбільша питома вага зібраних коштів на даній платформі припадає на фінансування проектів, що пов'язані зі створенням і поширенням комп'ютерних ігор (20,56% від загальної суми), впровадженням нових технологій (18,63%) та розвитком дизайну (18,39%). Однак, відповідно до коефіцієнта успішності, що обчислюється як відношення кількості повністю профінансованих проектів до їх загальної кількості, ці категорії не характеризуються першістю. Це зумовлено масштабістю кожного окремого проекту у вищезазначених сферах. Таким чином більшість проектів не збирає необхідної суми коштів. Найбільш успішними за даною ознакою стали категорії «Театр» – профінансовано 60,30% проектів, «Fun-проекти» – 50,71% та «Музика» – 50,28%.

Особливістю платформи Indiegogo є гнучка модель фінансування, що може бути реалізована за трьома принципами: «Все або нічого», «Залиш собі все» або «Безперервний краудфандинг». У другому випадку розробник має право забрати зібрані кошти при недофінансуванні проекту, а комісійні становлять 9%. «Безперервний краудфандинг» передбачає можливість продовження фондування проекту навіть якщо кампанія зі збору вже закінчилася. Крім того, додати новий проект може громадянин будь-якої країни, яка досягла повноліття (з 18 років), без підтвердження особи та банківського рахунку [9].

Крім того існують ще спеціалізовані платформи, присвячені музичним, літературним і письменницьким проектам – PledgeMusic, Unbound і Distrify.

У Франції краудфандинг також на піку своєї популярності. Партисипативне фінансування, як його називають у Франції, відбувається на багатьох платформах, ось деякі з них:

- Babeldoor – платформа для сприяння здійсненню проектів творчих, суспільно корисних, культурних і т.д. Спочатку автори розробили цей майданчик для мікрокредитування, натхненні ідеями Мухаммеда Юнуса, тепер же Babeldoor підтримує масштабні ініціативи, які мають позитивний вплив на економічну, соціальну, культурну, екологічну сфери. Сайт дозволяє вкладникам мобілізуватися навколо певної потреби;

- Bulb in Town – це платформа фінансування проектів, які знаходяться поруч з вкладниками, корисний особливо для ремісників, музеїв і т.д. До фінансування проектів місцевого значення залучаються мешканці кварталів, які живуть поряд. Супровід керівників проектів є ключем до успіху на цій платформі (показник результативності у 2013-2014 роках склав 78%). Проекти є «реальними» і «знаходяться поряд з вашим будинком», тому вкладники бачать і швидко можуть користуватися результатами їх внесків, посилюючи при цьому соціальні зв'язки і т.д.;

- Dartagnans – це перша платформа присвячена виключно питанням збереження культурної спадщини Франції. Dartagnans переслідує подвійну мету: допомогти віднайти фінансування і дозволить модернізуватися керівникам проектів шляхом «привнесення цифрових технологій в історію»;

- Culture Time – платформа партисипативного меценатства в сфері мистецтва, культури і освіти, яка об'єднує людей і організації: музеї, театри, оперні театри, концертні зали, університети і т.д., які мають право на спонсорство і прагнуть залучити громадськість до своїх проектів [10].

З 2014 по 2015 рік обсяг зібраних коштів на краудфандингових платформах у Франції (їх нараховується 33) зріс з 152 до 296,8 млн євро, з них 17% – на умовах благодійної допомоги (пожертвувань) (50,2 млн євро), 66% – на умовах кредиту (196,3 млн євро), 17% – на умовах інвестування (50,3 млн євро). Інші показники, що характеризують стан розвитку краудфандингу у Франції подано у таблиці 3.

Краудфандинг має ряд позитивних характеристик:

- краудфандинг є більш гнучким і може фінансувати проекти, які не фінансують традиційні фінансові посередники;
- використання краудфандингових технологій дозволяє виробляти різні види благ, в тому числі ті, якими зазвичай займалася лише держава;
- спостерігається зниження трансакційних витрат на організацію фінансування про-

Таблиця 3

Показники краудфандингу у Франції

Параметри	Пожертвування (don)		Позики (prêt)			Інвестування (investissement)		
	Без компенсації	З компенсацією	Відсоткові	Невідсоткові	Облігаційні	Капітальні	Роялті	
Середні суми зібраних коштів, євро	3247	4181	224152	814	454027	448460	33671	
Середній розмір внесків (вкладень), євро	64	56	426	78	4211	4342	374	
Середні комісійні платформи, %	0,19	8,2	3,7	5	6,3	7,3	9,75	
Типологія подавців проектів, %	99	31	-	-	-	-	-	
	0,5	19		98,4			99,3	
	0,5	50		1,6			0,7	
Суми зібраних коштів, млн. євро	2013	2014	2015	2013	2015	2013	2014	2015
	20	38,2	50,2	48	196,3	10	25,4	50,3
18-24 роки		14					3	
25-34		27					18	
35-49		30					39	
50-64		21					30	
65+		8					10	
Аудіовізуальне мистецтво, музика		31						
С/г								
Торгівля і послуги			31	23				12
Культура	17	33		58				21
Освіта	21							
Навколишнє середовище, енергетика								
Гуманітарні сфери	38	15			7	1414		12
Нерухомість			12		84	21		
Промисловість			14		7			
Здоров'я і розробки						17		
Послуги			21	16				33

ектів завдяки меншій кількості посередників. Натомість спектр можливих краудінвесторів розширюється;

- краудфандинг масово залучає інвесторів, звертаючись не лише до економічних мотивів, а й до спільних соціальних інтересів [12].

Але краудфандинг має декілька значних недоліків:

- 1) не підходить для великих проектів, що вимагають істотних вкладень, через обмежений термін фінансування;

- 2) відсіювання потенційно сильних проектів зі слабкою маркетинговою та рекламною складовою;

- 3) високий рівень шахрайства та юридична незахищеність як інвестора, так і позичальника [13].

Значному поширенню краудфандингу в Україні заважають як суб'єктивні, так і об'єктивні причини, серед яких:

- відсутність відповідної нормативно-правової бази, яка б здійснювала регулювання у сфері краудфандингу, зумовлює високий рівень невизначеності для учасників: збір коштів може відноситися до інвестування, спонсорства, добродійності або просто пожертвувань;

- в умовах складної економічної ситуації і, як наслідок, низької платоспроможності насе-

лення переважна частина фінансових ресурсів спрямовується на споживання;

- прошарок населення з високими доходами не має економічної мотивації до колективних мікроінвестицій, оскільки винагороди в сфері краудфандингу не є високими та постійними;

- основою функціонування краудфандингу є наявність довіри як між прямими учасниками (авторами та інвесторами проектів), так і до спеціалізованої краудфандингової платформи, що виступає віртуальним фінансовим посередником. Оскільки в Україні рівень довіри до діяльності фінансових установ вкрай низький, необхідною умовою розвитку краудфандингу є наявність належного інформаційного забезпечення [14, с. 41-43].

Висновки із цього дослідження. Активне поширення краудфандингу у світі є, по-перше, результатом посилення тенденцій демократизації і соціалізації економіки, а по-друге – поглибленням процесів дезінтермедіації на фінансовому ринку. Його розвиток у перспективі може стати дієвим механізмом реалізації суспільних програм і проектів, що наразі фінансуються за рахунок обмежених бюджетних коштів, та ефективним інструментом для модернізації фінансової та інвестиційної системи України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фандрайзинг [текст] : нав. посіб. / Чернявська О. В., Соколова А. М. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 188 с.
2. Офіційний сайт Українська біржа благодійності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ubb.org.ua/>
3. Офіційний сайт Спільнокошт – краудфандинг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biggggidea.com/>
4. Офіційний сайт Na-starte [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://na-starte.com/>
5. Офіційний сайт інвестиційного порталу InVenture [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://inventure.com.ua>.
6. Crowdfunding Industry 2015 Report [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>.
7. Prejean P. Tout savoir sur le financement participatif / Pierre Prejean. – Paris: Ordre des experts – comptables, 2016. – 145 p.
8. Офіційний сайт платформи Kickstarter [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/>.
9. Офіційний сайт платформи Indiegogo [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.indiegogo.com/>
10. Сайт партисипативного фінансування у Франції (Financement Participatif France) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://financeparticipative.org/financement-participatif/>.
11. Prejean P. Tout savoir sur le financement participatif / Pierre Prejean. – Paris: Ordre des experts – comptables, 2016. – 145 p.
12. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1.
13. Некрасова Л. А. Впровадження краудфандингу для стимулювання інноваційної діяльності підприємств України в ІТ-сфері / Л. А. Некрасова // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – № 2/3.
14. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – № 2. – С. 37–45.