

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-109>

УДК 330.1:330;341,1

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГОВИХ ПЛАТФОРМ

THE ESSENCE AND CHARACTERISTICS OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF CROWDFUNDING PLATFORMS

Суд Ярослав Петрович

аспірант,

Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-8143-7339>

Sud Yaroslav

Lviv Polytechnic National University

У статті детально розглянуто особливості розвитку краудфандингових платформ у світі та країнах ЄС. Автор здійснює аналіз динаміки краудфандингових платформ та вказує фактори, що впливають на розвиток краудфандингу, включаючи економічні, соціальні та технологічні аспекти. Метою статті є здійснити кластеризацію краудфандингових операцій за видом та проаналізувати динаміку та стратегії розвитку краудфандингових платформ відповідних видів. Цікаве дослідження присвячене елементам та умовам, необхідним для успішної реалізації краудфандингових проектів. Розглянуто різні аспекти, починаючи від ефективного залучення інвесторів і закінчуючи підтримкою проектів на всіх етапах їх реалізації. Автор також підкреслює важливість створення сприятливого правового та регуляторного середовища, яке сприятиме розвитку краудфандингу в національному контексті.

Ключові слова: краудфандингова діяльність, краудінвестинг, краудфандингова платформа, інновації, краудлендінг.

The article thoroughly examines the characteristics of the development of crowdfunding platforms worldwide and in EU countries. The author analyzes the dynamics of crowdfunding platforms and identifies the factors influencing the development of crowdfunding, including economic, social, and technological aspects. The purpose of the article is to cluster crowdfunding operations by type and to analyze the dynamics and development strategies of crowdfunding platforms of the corresponding types. The following universal scientific methods of cognition were applied within the scope of the study: analysis and synthesis, arrangement, establishment of differences and interpretation. The research is based on scientific works and articles of famous Ukrainian and foreign scientists published on the Internet. These sources cover a wide range of issues related to the implementation of crowdfunding projects, taking into account the analysis of successful foreign practices and their potential application in the Ukrainian context. The study is particularly interesting in its examination of the elements and conditions necessary for the successful implementation of crowdfunding projects. Various aspects are considered, from the effective attraction of investors to the support of projects at all stages of their implementation. The author also emphasizes the importance of creating a favorable legal and regulatory environment that will promote the development of crowdfunding within the national context. The article discusses how cultural factors and local market conditions can affect the success of crowdfunding initiatives. Additionally, it highlights the role of digital marketing and social media in enhancing the visibility and reach of crowdfunding campaigns. By examining the interplay between innovation and regulation, the article provides insights into how policymakers can foster a more supportive ecosystem for crowdfunding. Overall, the article offers a comprehensive view of the crowdfunding ecosystem, highlighting its potential and challenges while providing practical recommendations for enhancing the effectiveness and impact of crowdfunding initiatives.

Keywords: crowdfunding activity, crowdinvesting, crowdfunding platform, innovation, crowdlending.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні дослідники все частіше звертають особливу

увагу на те, як цифрові платформи і технології змінюють підходи до ведення бізнесу на глобальному рівні. Цифровізація (диджиталізація) дозволяє підприємствам не тільки виходити

на нові ринки швидше, але й оптимізувати свої внутрішні процеси, знижуючи витрати і підвищуючи ефективність. Інтернаціоналізація, підтримана цифровими технологіями, відкриває нові можливості для співпраці та взаємодії між фірмами з різних куточків світу.

Розширений міжнародний зв'язок, зокрема через Інтернет та соціальні мережі, створює нові канали комунікації і маркетингу, які сприяють більш глибокому розумінню потреб і вподобань клієнтів з різних країн. Це дозволяє підприємствам адаптувати свої продукти і послуги до специфічних вимог локальних ринків, що значно підвищує їх конкурентоспроможність.

Окрім того, розвиток електронного бізнесу та компаній, які створюють цифрові технології, надає нові інструменти для аналізу даних, управління ресурсами та розробки інноваційних продуктів. Це не тільки сприяє зростанню самих підприємств, але й позитивно впливає на економічний розвиток регіонів і країн, де вони діють.

Серед таких важливих сучасних технологій, без яких важко уявити розвиток нових підприємств, варто назвати краудфандинг. Краудфандинг варто розглядати не лише як інструмент акумулювання коштів, а й як просторово, часово та структурно унікальний контекст, який має потенціал глибоко вплинути на появу нових бізнесів, розпізнавання його можливостей, оцінку та використання компаніями у високотехнологічно інтенсивних галузях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед закордонних науковців, які досліджували різноманітні аспекти розвитку краудфандингу, варто відзначити такі імена, як Джефф Хау, Армін Швейбахер, Аджай К. Агравал, Ентоні Зеолі, Етан Моллік, Бенжамін Ларралд та інші. Їхні роботи значно розширили розуміння цього феномена в міжнародному контексті.

Варто зазначити, що протягом останніх 5 років, вітчизняні вчені також активно досліджують це питання. Серед них можна виділити О. С. Марченко, Ю. М. Петрушенка, І. Ю. Косулю, Л. М. Швеця, А. О. Фоменка, О. В. Васильєва, О. З. Уголькову та інших. Українські науковці, такі як О. С. Марченко та Л.М. Швець, зосереджуються на дослідженні умов та принципів функціонування краудфандингу, виділяючи його основні відмінності від традиційних фінансових інструментів. Їхні дослідження допомагають зрозуміти, як цей інноваційний інструмент може бути інтегрований в українську економічну систему.

Ю. М. Петрушенка, І. Ю. Косуля та А. О. Фоменко у своїх працях аналізують переваги та недоліки краудфандингу, порівнюючи його з іншими фінансовими інструментами. Це дозволяє зробити висновки щодо ефективності та доцільності його використання у різних контекстах. О. В. Васильєв, у свою чергу, досліджує придатність краудфандингу для фінансування розвитку інтелектуального капіталу. Його аналіз допомагає визначити, які аспекти цього фінансового інструменту є найбільш перспективними для підтримки інноваційних проєктів та стартапів. О. З. Уголькова досліджує різноманітні аспекти та особливості розвитку краудфандингу в розвинених державах та пропонує інструменти для забезпечення ефективного функціонування краудфандингу в Україні.

Незважаючи на значний обсяг наявних досліджень, питання краудфандингу потребує ще детальнішого розгляду. Зокрема, необхідно провести глибший аналіз складових системи цього фінансового інструменту, а також визначити фактори, що впливають на його успішність у різних економічних умовах. Це дозволить краще розуміти механізми його функціонування та розробити рекомендації для покращення ефективності його застосування. Варто зрозуміти чому різні країни підтримують різні моделі та види краудфандингу та зрозуміти яка з цих стратегій буде найоптимальнішою для нашої держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є здійснення кластеризації краудфандингових операцій за видом та аналіз динаміки та стратегії розвитку краудфандингових платформ відповідних видів. У межах дослідження застосовано такі універсальні наукові методи пізнання: аналіз і синтез, упорядкування, встановлення відмінностей та тлумачення. Основу дослідження становлять наукові праці та статті відомих українських та іноземних вчених, опубліковані в мережі Інтернет. Ці джерела ретельно відібрано для забезпечення надійної інформаційної, теоретичної та методологічної бази.

Вони охоплюють широкий спектр питань, пов'язаних із реалізацією краудфандингових проєктів, ураховуючи аналіз успішних зарубіжних практик та їх потенційного застосування в українському контексті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям «краудфандинг» необхідно розуміти діяльність із залучення коштів для фінансування бізнес-, інноваційних та соціальних проєктів від великої кількості людей з використанням інтернет-ресурсів,

таких як соціальні мережі чи спеціальні краудфандингові платформи [1]. Краудфандинг є ефективним інструментом акумулювання фінансового капіталу, який використовує силу об'єднання людей та стрімкий розвиток технологій. Краудфандингові платформи мають здатність спрямовувати значний капітал на широкий спектр філантропічних проєктів, соціальних інновацій та підприємництва. Тобто основною ідеєю краудфандингу стає масштабне поширення інформації про проєкт серед великої кількості людей замість складних та виснажливих переговорів із представниками фінансово-кредитних інституцій та інвесторами [2].

Згідно з даними Європейського дослідження краудфандингового ринку 2023 (European Crowdfunding Market Survey 2023) станом на березень 2023 року в Європі працювало 594 платформи краудфандингу. Серед країн, які обслуговуються найбільшою кількістю платформ в абсолютному вираженні, варто назвати Німеччину, Великобританію та Францію. Найнижче розташовані за цим показником країни Балтії (Естонія, Латвія та Литва) і їх відносний розмір з точки зору кількості працюючих платформ на душу населення є найменшим [3].

Загалом середньорічний обсяг коштів, зібраних на 1 платформі, зріс з 16 млн. євро в 2021 р. до 19 млн євро у 2022 р., тобто варто помітити збільшення на 17%.

У 2021 році кредитні платформи повідомили про середній щорічний обсяг у 19 мільйонів євро, який збільшився до 24 млн євро у 2022 році. На відміну від цього, платформи краудфандингу, засновані на акціонерному капіталі, і неінвестиційні платформи повідомили про подібні обсяги у 2021 та 2022 роках на рівні приблизно 15 мільйонів євро власного капіталу та 9 млн євро неінвестицій [3].

Варто також згадати про те, що CMRI (індекс готовності ринку краудфандингу) включає шість показників рівня розвитку ринку. Нідерланди виявилися ринком з найвищим рейтингом за всіма показниками. За нею йшли Норвегія та Данія. Серед великих економік Велика Британія представляє провідний ринок з найвищими рейтингами за ліцензуванням, громадськістю та обсягами на душу населення. З невеликим відривом слідує Франція з навіть більшими обсягами на душу населення, але з дещо нижчою поінформованістю громадськості про краудфандинг і дещо нижчою залученістю натовпу з точки зору кількості тих, хто підтримує та збирає кошти [2].

Стратегії розвитку краудфандингу в основному залежать від виду краудфандингу (табл. 1).

Дані науковців та статистичних організацій вказують на те, що середній річний обсяг на 1 платформу зріс з 16 млн євро у 2021 році до 19 млн євро, тобто приріст 17%.

Таблиця 1

Кластеризація краудфандингових операцій за видом [3]

Група видів	Особливість видів	Види
Краудфандинг власного капіталі	Інвестиції в прибуткові активи	Краудфандинг акцій / краудінвестинг Часткове володіння активами нерухомого майна Часткова власність на активи, не пов'язані з нерухомістю Угоди про розподіл доходу або прибутку Роялті угоди Акції громади Боргові цінні папери Криптовалюта (STO) Криптовалюта (ICO) Краудфандингова торгівля рахунками-фактурами
Краудлендинг	Інвестиції в повернення, що дають кредит	P2P кредитування споживачів P2P кредитування бізнесу P2P кредитування розвитку нерухомості Міні-облігації Мікрофінансування та P2P Просоціальне кредитування
Неінвестиційний краудфандинг	Придбання товарів/ послуг або пожертвування	Благодійна пожертва – одноразова Благодійна пожертва – підписка Краудфандинг на основі нефінансової винагороди

У 2021 році приблизно третина всіх респондентів повідомили про обсяги менше ніж 1 мільйон євро, а ще 30% платформ повідомили про обсяги понад 20 мільйонів євро.

У 2023 році лише 22% платформ повідомили про обсяги менше 1 млн євро на рік, тоді як 36% платформ повідомили про обсяги понад 20 млн євро на рік (рис. 1).

Зростання обсягів краудфандингу можна в основному віднести до збільшення обсягів кредитування платформ. Кредитні платформи повідомили про середній річний обсяг у 19 мільйонів євро у 2021 році, який зріс до 24 мільйонів євро у 2023 році. Платформи краудфандингу на основі капіталу та неінвестиційні платформи повідомили про подібні обсяги у 2021 та 2023 роках. Зокрема, середній обсяг для таких платформ становив 14,9 мільйонів євро у 2021 році порівняно з 15,6 мільйонів євро у 2023 році [3].

Неінвестиційні платформи, які включають краудфандинг на основі пожертв та винагород, повідомили про зростання середнього обсягу з 9,1 мільйона євро у 2021 році до 9,8 мільйонів євро у 2023 році. Нижчий середній показник для неінвестиційних платформ пояснюється тим, що вони сприяють кампаніям зі значно меншими сумами порівняно з інвестиційними моделями. Відповідно, близько 48% усіх неінвестиційних платформ вказали обсяги менше 1 мільйона євро у 2023 році, тоді як лише 24% кредитних краудфандингових платформ і 34% краудфандингових платформ на основі капіталу повідомили про обсяги менше 1 мільйона євро за той самий період.

Ці дані свідчать про суттєве зростання популярності та використання краудфандингових платформ, особливо тих, що базуються на кредитуванні, що в свою чергу сприяє розвитку цього інноваційного фінансового інструменту.

На думку науковців, серед важливих проблем, які зупиняють розвиток краудфандингу та краудінвестингу в нашій державі є: відсутність чіткої законодавчої регламентації даної форми інвестиційної діяльності на національному рівні; недостатня обізнаність потенційних інвесторів про інвестування через механізм краудфандингу та краудінвестингу; значно мала довіра до інвестиційних посередників; фрагментарність дослідження краудфандингу та краудінвестингу на теоретико-правовому рівні [4, с. 142].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Особливістю українських реалій є відсутність потенційних інвесторів та низька бізнес-активність підприємців як через нестачу сприятливої екосистеми, так і через воєнні дії на території нашої держави. Враховуючи це, важливим завданням для створення та активного розвитку вітчизняних краудфандингових платформ є подальше розроблення та забезпечення необхідних умов для краудфандингу в Україні.

Для досягнення цього потрібно кілька ключових кроків:

1. Далекоглядне правове регулювання: необхідно розробити та впровадити ефективне законодавче регулювання краудфандингової діяльності. Це включає створення прозорих правил для всіх учасників ринку,

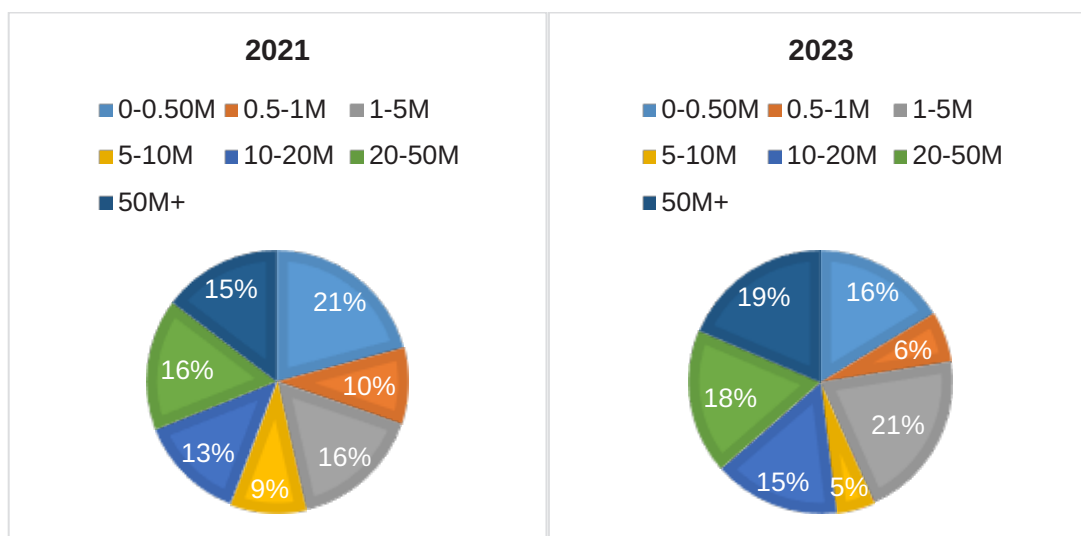


Рис. 1. Обсяги усіх видів краудфандингу на 1 платформу 2021 та 2023 рр. [3]

захист прав інвесторів та забезпечення справедливих умов для підприємців.

2. Впровадження технологічних рішень: інноваційні технології можуть значно спростити процес краудфандингу, зробивши його більш доступним та зручним для користувачів. Важливо впровадити сучасні платформи та інструменти, які забезпечать безпеку та ефективність фінансових транзакцій.

3. Розвиток довіри та культури: 70% європейських акціонерів вважають, що громадські знання про краудфандинг є недостатніми,

а для успішного функціонування краудфандингу необхідно підвищувати рівень довіри між учасниками ринку. Це можна досягти шляхом проведення освітніх кампаній, які підвищать обізнаність про переваги та ризики краудфандингу, а також сприятимуть формуванню культури співпраці та взаємодопомоги.

Таким чином, для забезпечення успішного розвитку краудфандингу в Україні потрібен комплексний підхід, що включає правове регулювання, технологічні інновації та розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кузьмін О. Є., Скибінський О. С., Уголькова О. З. Краудфандинг: сутність, значення та типологія. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 2. С. 170–180.
2. Уголькова О. З. Ключові елементи системи краудфандингу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: *Проблеми економіки та управління*. 2017. № 872. С. 105–110.
3. Rotem Shneor, Karsten Wenzlaff and other. *The European Crowdfunding Market Report 2023*. 2024. URL: https://www.researchgate.net/publication/377841529_The_European_Crowdfunding_Market_Report_2023/
4. Суц О.П. Проблеми розвитку краудфандингу та краудінвестингу в Україні. *Інноваційний процес: перспективи євроінтеграції*. 2023. 223 с.

REFERENCES:

1. Kuzmin, O. Y., Skybinsky, O. S., Uholkova, O. Z. (2016). Kraudfandynh: sutnist, znachennia ta typolohiia [Crowdfunding: Essence, significance, and typology]. *Marketing i menedzhment innovatsii-Marketing i Menedzhment of Innovation*, vol. 2, pp. 170–180.
2. Uholkova, O. Z. (2017). Kliuchovi elementy systemy kraudfandynhu [Key elements of the crowdfunding system]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Series: Problems of Economics and Management – Visnyk Natsionalnoho Universytetu "Lvivska Politekhnik"*. *Seriya: Problemy Ekonomiky ta Upravlinnya*, vol. 872, pp. 105–110.
3. Shneor, R., Wenzlaff, K., & others. (2024). *The European Crowdfunding Market Report 2023*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/377841529_The_European_Crowdfunding_Market_Report_2023/
4. Sushch, O. P. (2023). Problemy rozvytku kraudfandynhu ta kraudinvestynhu v Ukraini [Problems of crowdfunding and crowdinvesting development in Ukraine]. *Innovatsiinyi Protses: Perspektyvy Yevrointehratsii-Innovatsiinyi protses: perspektyvy yevrointehratsii*, pp. 1–223.