

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-9>

УДК 330.1:330;341.1

ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГОВИХ ПЛАТФОРМ

FOREIGN EXPERIENCE IN DEVELOPING STRATEGIES FOR THE GROWTH OF CROWDFUNDING PLATFORMS

Суд Ярослав Петрович

аспірант,

Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID: <http://orcid.org/0009-0005-8143-7339>**Sud Yaroslav**

Lviv Polytechnic National University

Стаття присвячена аналізу світового досвіду розвитку краудфандингу та можливостей його адаптації в Україні. Автор розглядає краудфандинг як ефективний фінансовий інструмент, що поєднує колективну участь людей та можливості цифрових технологій, відкриваючи нові горизонти для фінансування соціальних, благодійних та підприємницьких ініціатив. Розглянуто основні моделі фінансування, стратегії розвитку, регуляторні підходи в США, Великій Британії, країнах ЄС та Азії, акцентовано увагу на стратегіях розвитку, регуляторних особливостях та інтеграції інновацій, таких як мобільні рішення й штучний інтелект. Наведено статистику щодо обсягів ринку, кількості платформ, популярних видів краудфандингу. Здійснено огляд наукових праць українських та зарубіжних дослідників. У результаті сформульовано рекомендації щодо впровадження ефективних практик краудфандингу в українську економіку.

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

This article is dedicated to the analysis of global crowdfunding practices and their potential adaptation to Ukraine's economic landscape. Crowdfunding is considered an effective financial tool that leverages collective efforts and modern digital technologies to attract funds for social, charitable, and entrepreneurial initiatives. The study explores the development strategies, regulatory frameworks, and key trends in the United States, the United Kingdom, the European Union, and several Asian countries. Special attention is paid to statistical data, including market volumes, the number of active platforms, and the most widespread crowdfunding models such as equity, lending, and reward-based crowdfunding. The article provides a detailed classification of crowdfunding types and highlights the impact of innovative technologies like artificial intelligence and mobile solutions on market growth. The research draws on the works of renowned scholars such as Jeff Howe, Ajay K. Agrawal, Ethan Mollick, O. S. Marchenko, L. M. Shvets, O. Z. Ugolkova, among others, whose contributions have significantly advanced the understanding of this phenomenon in both global and Ukrainian contexts. 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 study emphasizes the need for deeper examination of the structural elements and efficiency factors of crowdfunding systems under different economic conditions. Based on the analysis, the article formulates practical recommendations for integrating international best practices into the Ukrainian crowdfunding sector, aiming to enhance its effectiveness and sustainability.

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

Постановка проблеми. Останнє десятиріччя показало значний інтерес практиків, дослідників та науковців до питань пошуку джерел та способів акумулювання коштів для здійснення економічної та соціальної діяльності. Так як самі змінюються способи і методи

ведення бізнесу, відповідно змінюються і підходи до фінансового управління компаніями. Різноманітні інструменти цифровізації (диджиталізації) допомагають бізнесу як виходити нові ринки, так і дозволяють оптимізувати вже існуючі бізнес-процеси. Краудфандинг є

одним із сучасних інструментів, що впливає на розвиток міжнародної співпраці та інтернаціоналізація бізнес діяльності.

Іноземний досвід краудфандингової діяльності варто розглядати з метою адаптації стратегій розвитку до сучасних вітчизняних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

До переліку іноземних науковців, що досліджували розвиток краудфандингу, можна віднести Джеффа Хау, Арміна Швейбахера, Аджая К. Агравала, Ентоні Зеолі, Етана Молліка, Бенжаміна Ларралда та інших. Їхні дослідження значною мірою сприяли формуванню міжнародного погляду на це явище.

Українські науковці також активно вивчають поняття краудфандингу, його особливості та етапи і характеристики розвитку. До прикладу, українські науковці, такі як О. С. Марченко та Л. М. Швець, досліджують умови та принципи функціонування краудфандингу, виокремлюючи його головні особливості порівняно з класичними фінансовими інструментами. Результати їхніх досліджень дозволяють краще зрозуміти шляхи впровадження цього інноваційного механізму в українську економіку.

У своїх дослідженнях О. З. Уголькова розглядає ключові аспекти та особливості розвитку краудфандингу в економічно розвинених державах, а також пропонує шляхи для його ефективного впровадження в Україні.

Відомі вітчизняні вчені у своїх працях Ю. М. Петрушенка, І. Ю. Косулі та А. О. Фоменка акцентують увагу на аналізі переваг і недоліків краудфандингу в порівнянні з іншими фінансовими інструментами, що допомагає визначити його ефективність та доцільність використання в різних контекстах. О. В. Васильєв, у свою чергу, досліджує придатність краудфандингу для фінансування розвитку інтелектуального капіталу. Аналіз автора дозволяє виявити найперспективніші елементи цього фінансового інструменту для сприяння інноваційним проєктам і стартапам.

Хоча існує чимало досліджень на тему краудфандингу, ця сфера все ще потребує глибшого аналізу. Особливо актуальним є вивчення структури системи та факторів, що впливають на ефективність цього фінансового інструменту в різних економічних умовах. Аналіз стану краудфандингу та етапів його розвитку в різних державах дозволить краще зрозуміти механізми його роботи. Важливо також розібратися, чому різні країни

використовують різні моделі краудфандингу, і визначити, яка стратегія найбільше підходить для України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є здійснення аналізу кращих практик розвитку краудфандингу в іноземних країнах. Дослідження ґрунтується на застосуванні універсальних наукових методів: аналізу, синтезу, упорядкування, порівняння та інтерпретації. Як джерела інформації використано наукові праці та статті відомих українських і закордонних учених, опубліковані в Інтернеті. Відібрані джерела забезпечили формування надійної інформаційної, теоретичної й методологічної основи дослідження, охоплюючи широкий спектр питань, серед яких – аналіз міжнародних практик краудфандингу та оцінка їхньої придатності для українських реалій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Краудфандинг виступає як потужний інструмент залучення капіталу, що ґрунтується на об'єднанні зусиль великої кількості людей та на використанні сучасних технологій. Платформи краудфандингу здатні залучати значні суми на фінансування благодійних, соціальних і бізнес-проєктів. Суть цього підходу полягає у тому, щоб широко поширювати інформацію про проєкт серед громадськості, оминаючи складні переговори з банками та інвесторами [1].

Під поняттям «краудфандинг» варто 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 [2].

Згідно з даними Polaris Market Research, загальний обсяг краудфандингових операцій у світі у 2023 році становив приблизно 19,86 мільярда доларів США. Очікується, що у 2024 році цей показник зріс до 22,12 мільярда доларів США, демонструючи стійке зростання ринку [3].

Варто також зауважити, що за даними Polaris Market Research, прориви в краудфандингових платформах, разом з інтеграцією передових технологій, таких як штучний інтелект та машинне навчання, прискорюють зростання ринку краудфандингу [3].

Зростаюча кількість краудфандингових заходів, що проводяться на платформах соціальних мереж, таких як Facebook, Twitter, Instagram та LinkedIn, також сприяє успіху ринку [4].

Очікується, що ринок зросте з 22,12 млрд доларів США у 2024 році до 72,88 млрд доларів США до 2032 року.

Часто науковці входять у суперечку стосовно статистики. І дійсно, в різних джерелах є різні обсяги як краудфандингових операцій, так і кількості платформ чи проектів. Все це зумовлено тим, що існує декілька видів краудфандингу і хтось оцінює лише обсяги краудфандингу з нефінансовою винагородою, а хтось враховує окрім цього і краудлентинг, і краудінвестинг. Саме тому доцільно враховувати, які саме види краудфандингу беруться до уваги (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%.

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.

Варто вказати, що протягом прогнозованого періоду з 2024 по 2032 рік очікується, що сукупний річний темп зростання (CAGR) у галузі становитиме 16,1%.

Індустрія краудфандингу розділена за типом, застосуванням та регіоном. У 2023 році регіон Північної Америки мав найбільшу частку ринку.

США – Піонерський ринок краудфандингу. Найпопулярнішими платформами є: Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe.

Стратегії розвитку полягала у швидкому юридичному регулюванню цього нового типу фінансового інструмента. Після прийняття Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act (2012) відкрились можливості для краудінвестування.

Важливою особливістю краудфандингу у цій країні є сегментація: спеціалізація платформ за видами збору коштів (інновації, мистецтво, особисті потреби).

США характеризується наявністю значної кількості освітніх програм, тобто відбувається активне навчання ініціаторів кампаній (курси, консультації). Крім цього, краудфандингові платформи активно співпрацюють із банками, акселераторами стартапів і інвестиційними фондами.

Крім цього, саме у США одні з перших почали використовувати функцію передзамовлення товарів та програми страхування внесків.

Велика Британія характеризується значною офіційною підтримкою і регулювання. Найвідоміші платформи: Crowdcube та Seedrs.

Стратегії розвитку полягає у значній державній підтримці, наприклад, спеці-

Таблиця 1

Кластеризація краудфандингових операцій за видом

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
Краудлентинг	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

Джерело: сформовано на основі[1; 2; 5]

альні податкові пільги для інвесторів через Enterprise Investment Scheme (EIS). А також у цій країні помітним є значний акцент на equity crowdfunding (інвестиції в обмін на частку компанії). Регуляція відбувається завдяки FCA (Financial Conduct Authority), що видає ліцензії платформам.

Також держава здійснює чіткі вимоги до розкриття інформації та перевірку стартапів перед запуском кампаній.

Характеристикою останніх років є значні темпи інтернаціоналізації та вихід на європейські ринки через спрощені процедури.

Особливістю Європейського Союзу є єдина правова база. У 2021 було прийнято регламент European Crowdfunding Service Providers Regulation (ECSPR) (2021), що уніфікував правила для всіх країн ЄС. Платформи отримали можливість працювати в усіх країнах ЄС за однією ліцензією.

Особливістю краудфандингу в країнах ЄС є фокус на безпеку інвесторів: обов'язкова наявність інформаційних листів про ризики.

Також країни Європи характеризуються створенням значних екосистем, тим самим відбувається інтеграція краудфандингових платформ із фінтех-компаніями та державними інкубаторами.

Стратегії країн Азії відрізняють від попередніх країн, вони характеризуються власними адаптивними моделями і мобільним фокусом.

Найпопулярнішими платформами є: Campfire (Японія), Angel Funding (Корея), Give.Asia (Сінгапур).

В основі стратегії розвитку лежить врахування локалізації та культурних особливостей фінансового донорства і стартап-культури загалом.

У цих країнах вперше та активніше почали використовувати мобільні рішення та здійснювали акцент на зручні мобільні додатки.

Важливою особливістю є також інтеграція з соціальними мережами: краудфандинг через месенджери та соцмережі.

Цікавим є також те, що в деяких країнах держава прямо інвестує в успішні краудфандингові проекти. Також тут існують гібридні моделі краудфандингу, тобто змішування класичного збору коштів з елементами e-commerce і інвестицій.

Загальні статистичні дані щодо кількості існуючих платформ, обсягу акумульованих коштів та видів краудфандингу зображено у табл. 2.

З 2014 року загальний обсяг коштів, зібраних через краудфандинг у Північній Америці, становить приблизно 55 млрд доларів США. Основні платформи: Kickstarter – зібрано понад 7,68 млрд доларів США та GoFundMe – зібрано понад 25 млрд доларів США.

У Великій Британії функціонувало у 2023 р. понад 100 краудфандингових платформ, а обсяг зібраних коштів складав 335 млн фунтів стерлінгів, що на 58% менше порівняно з попереднім роком.

Щодо статистичних даних щодо розвитку краудфандингових платформ у США, Великій Британії та Європейському Союзі, то за останні 10 років можна побачити такі тенденції.

У США кількість платформ станом на кінець 2024 рік дорівнювала 84, усі вони працюють за регулюванням Regulation Crowdfunding (Reg CF). Обсяг зібраних коштів у 2024 році через Reg CF дорівнював 343,6 млн доларів США, що на 18% менше порівняно з 2023 році – 423 млн доларів США.

З 2013 по 2020 рік загальний обсяг коштів, зібраних через краудфандинг у Великій Британії, зріс з менш ніж 30 млн фунтів стерлінгів до майже 550 млн фунтів стерлінгів, за даними Bloomberg Economics Observatory.

Таблиця 2

Аналіз кількості активних краудфандингових платформ, обсягу акумульованих коштів та видів краудфандингу у США, Великій Британії та країнах ЄС

Регіон	Кількість платформ (2023/2024)	Обсяг зібраних коштів (2023/2024)	Основні моделі фінансування
США	84	\$343,6 млн (Reg CF, 2024)	Equity, борговий, винагородний
Велика Британія	>100	£335 млн (2024)	Equity, борговий, винагородний
Європейський Союз	228	€1 млрд (2023) / \$558,2 млн (2024)	Позиковий, борговий, equity

Джерело: сформовано на основі [3]

Щодо країн Європейського Союзу, то кількість платформ станом на 2023 рік становила 228 зареєстрованих краудфандингових платформ. А обсяг зібраних коштів у 2023 році дорівнював понад 1 млрд євро, а у 2024 році ринок краудфандингу в Європі досяг лише 558,2 млн. Проте науковці та практики прогнозують зростання до 1,43 млрд доларів до 2030 року.

Серед країн ЄС лідерами за кількістю платформ є: Франція (30 платформ), Нідерланди (17 платформ) і Литва (11 платформ).

Серед видів моделей фінансування, то у країнах ЄС найпопулярнішим є позиковий краудфандинг, що складає 65% від загального обсягу фінансування.

Отже, платформи краудфандингу стали трансформаційними інструментами для зв'язку власників ідей із потенційними спонсорами. Ці платформи сприяють новій формі фінансування, коли окремі особи вносять кошти на підтримку творчих проєктів, інноваційних продуктів або громадських ініціатив.

Варто підкреслити зростаючу залежність від краудфандингу як життєздатного варіанту фінансування, особливо в регіонах, де традиційні джерела фінансування обмежені або недоступні (ResearchGate).

Висновки. Важливими елементами успішних стратегій розвитку краудфандингових платформ у світі є створення екосистеми навколо платформи (навчання, акселератори, юридична підтримка), технологічні інновації, а саме інтеграція AI для аналізу проєктів, мобільні рішення, побудова довіри: верифікація проєктів, гарантії повернення коштів у разі невдачі, міжнародна експансія: адаптація платформи для різних ринків і мов, а також тісна співпраця із державою: участь у розробці законодавства і спільні програми розвитку малого бізнесу. Враховуючи це, важливим завданням для створення та активного розвитку вітчизняних краудфандингових платформ є подальше розроблення та забезпечення необхідних умов для краудфандингу в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Уголькова О. З. Ключові елементи системи краудфандингу / О. З. Уголькова // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Проблеми економіки та управління. – 2017. – № 872 – С. 105–110.
2. Кузьмін О. Є. Краудфандинг: сутність, значення та типологія / О. Є. Кузьмін, О. С. Скибінський, О. З. Уголькова // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2016. – № 2. – С. 170–180.
3. Crowdfunding Market Share, Size, Trends, Industry Analysis Report: Information By Type (Equity-based, Debt-based, Others), By Application And By Region (North America, Europe, Asia-Pacific, Latin America, Middle East & Africa) – Market Forecast, 2024–2032.
4. Суц О. П. Проблеми розвитку краудфандингу та краудінвестингу в Україні. *Інноваційний процес: перспективи євроінтеграції*. 2023. 223 с.
5. 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/

REFERENCES:

1. Ugolkova, 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 Politehnika"*. Seriya: Problemy Ekonomiky ta Upravlinnya, vol. 872, pp. 105-110.
2. Kuzmin, O. Y., Skybinsky, O. S., Uholkova, O. Z. (2016). Kraudfandynh: sutnist, znachennia ta typolohiia [Crowdfunding: Essence, significance, and typology]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing i Menedzhment of Innovation*, vol. 2, pp. 170–180.
3. Crowdfunding Market Share, Size, Trends, Industry Analysis Report: Information By Type (Equity-based, Debt-based, Others), By Application And By Region (North America, Europe, Asia-Pacific, Latin America, Middle East & Africa) (2024). Market Forecast, 2024–2032.
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.
5. 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/