

НАПРЯМ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-555-9-37>

КРАУДФАНДИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

Гелей Людмила Олегівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та підприємництва,

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

У сучасному світі розвитку інновацій та підприємництва питання фінансування набуває особливої актуальності. Традиційні джерела капіталу, такі як банківські кредити, венчурні інвестиції чи державна підтримка, часто виявляються недостатніми або важкодоступними, особливо для стартапів, малого бізнесу або соціальних ініціатив. У цьому контексті краудфандинг (англ. *crowdfunding*) стає ефективним альтернативним інструментом залучення фінансових ресурсів [6, с. 17].

Краудфандинг – це форма колективного фінансування проєктів, коли велика кількість людей (група донорів, інвесторів чи учасників) добровільно надає грошові кошти на реалізацію певної ідеї або ініціативи, як правило, через спеціалізовані інтернет-платформи. Сам термін походить від англійських слів *crowd* – «натовп», і *funding* – «фінансування», що буквально перекладається як «фінансування натовпом» [2, с. 278].

Попри те, що як явище краудфандинг набув широкого поширення лише у XXI столітті, його концептуальні передумови з'явилися значно раніше. Історичні форми краудфандингу включали:

- добровільні підписки на видання книжок, газет;
- колективне фінансування соціальних чи культурних проєктів, зокрема збори коштів на побудову громадських споруд;
- благодійні внески на підтримку мистецтва або винахідників.

Один з найвідоміших історичних прикладів – кампанія збору коштів серед громадськості у 1885 році на будівництво постаменту для Статуї Свободи у США. Цей приклад є класичною формою «народного фінансування», яке відбулося задовго до появи терміну «краудфандинг».

Справжнього розвитку краудфандинг набув із появою інтернет-платформ. У 2000-х роках з'явилися перші сервіси, які дозволяли авторам ідей звертатися до широкої аудиторії в режимі онлайн. Найвідоміші серед них:

Kickstarter (2009, США) – найбільша у світі краудфандингова платформа для творчих і технологічних проєктів;

Indiegogo, GoFundMe – платформи, які підтримують проєкти у сфері мистецтва, науки, медицини тощо;

Patreon – платформа постійної фінансової підтримки від аудиторії для творчих особистостей [5, с. 58].

На відміну від традиційних інвесторів, учасники краудфандингових кампаній не завжди очікують отримати фінансову віддачу. Залежно від моделі фінансування, вони можуть отримати винагороду у вигляді продукту, подарунку, частки в бізнесі або просто морального задоволення від участі в суспільно корисній ініціативі.

Поява цифрових інструментів, платіжних систем та соціальних мереж створила сприятливе середовище для краудфандингу. До факторів, що сприяли його розвитку, можна віднести:

- Демократизацію доступу до капіталу – більше не потрібні складні процедури або зв'язки з інвесторами.
- Підвищення прозорості – відкритість інформації про проєкт, прогрес і використання коштів.
- Формування спільнот – учасники не лише фінансують, але й стають частиною ідеї.
- Тестування ринку – краудфандинг дозволяє ще до запуску зрозуміти, чи буде продукт затребуваним.

Сьогодні краудфандинг розглядається не лише як механізм залучення коштів, а як стратегічний інструмент маркетингу, формування лояльності аудиторії та перевірки життєздатності інновацій. Він активно використовується в інноваційній сфері, науці, соціальному підприємстві, культурних проєктах та навіть у політичній і громадській діяльності [3, с. 27].

У країнах Європи, США та Азії краудфандинг інституціоналізований та має законодавчу базу, яка регулює фінансові моделі (особливо у сфері інвестиційного краудфандингу). В Україні розвиток цього ринку лише набирає обертів, проте вже зараз з'являються українські платформи, наприклад: Спільнокошт (Big Idea), Na-Starte, GoFundEd та інші [4, с. 83].

Отже, краудфандинг є сучасним, гнучким і доступним механізмом фінансування, що відкриває нові можливості для реалізації інноваційних ідей. Його еволюція – це шлях від благодійних зборів до ефективного бізнес-інструменту у цифрову епоху. У контексті нестабільної економічної ситуації, скорочення доступу до традиційного фінансування, краудфандинг набуває особливого значення як альтернатива, що поєднує фінансову підтримку з соціальним капіталом та довірою аудиторії.

Список використаних джерел:

1. Абакуменко О. В. Краудфандинг як інструмент фінансування інноваційно технологічних проєктів. *Науковий часопис Чернігівського національного технологічного університету. Серія 1, Економіка і управління*. 2016. Вип. 1. С. 52–60. URL: <https://journals.stu.cn.u>
2. Василів С., Свищо В. Краудфандинг: перспективи запровадження та правового регулювання в Україні. *Law*. 2022. Вип. 9 (335). С. 277–282.
3. Гернего Ю. О. Краудфандинг як інструмент інноваційного розвитку економіки. *Антикризове управління економікою України: матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, 15–17 грудня 2015 р. КНЕУ. С. 25–29.
4. Голубнюк М. О., Голубнюк А. О. Краудфандинг як інструмент фінансування стартапів. *Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф.*, 10 листопада 2017 р. КНЕУ. С. 82–85.
5. Диба О. М., Гернего Ю. О. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні. *Банківська справа*. 2015. № 1–2. С. 53–62.
6. Петренко Н. С., Кащєєва Т. М. Краудфандинг – інноваційний метод фінансування в Україні. *Наукові праці МАУП. Економічні науки*. 2023. № 4 (71). С. 15–22.