

## **КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ**

Стрімкий розвиток сучасного суспільства нерозривно пов'язаний із потребою систематичної активізації інноваційної діяльності підприємств, що зумовлює потребу пошуку нових форм та джерел інвестування. Запорукою конкурентоспроможності інноваційно-активного суб'єкта господарювання є забезпечення балансу між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. В свою чергу, власні кошти суб'єктів господарювання, ресурси державного бюджету та іноземних інвесторів виявляються недостатніми для інноваційно-активного підприємства. Вирішення проблем браку фінансових ресурсів для потреб інноваційного розвитку вимагає застосування новітніх заходів щодо залучення фінансових ресурсів. Перспективним є фінансування на основі краудфандингу, що визначає актуалізацію теоретичних досліджень відповідного напрямку.

Термін краудфандинг (crowdfunding) походить від англійських слів «crowd», що означає натовп, та funding – фінансування. Основою крауд-технологій є віртуальне співтовариство, яке на думку Г. Рейнгольда, полягає у формуванні соціального об'єднання в рамках мережі, яка передбачає підтримку зусиллями значної групи осіб у рамках відкритого обговорення для досягнення чітко визначених цілей [1]. Широкий спектр таких цілей в умовах сьогодення дозволяє звернути увагу на специфіку реалізації проектів соціального, бізнес-краудфандингу, краудфандинго-краудсорсінгових проектів, новаторського краудфандингу, культурного, творчого та політичного краудфандингу [2]. Подібний розподіл забезпечує диверсифікацію джерел фінансування залежно від цілей клієнта та побажань майбутнього інвестора. Відбувається збалансування обсягів та напрямів залучення фінансових ресурсів.

Тобто, на практиці краудфандинг передбачає залучення фінансових ресурсів від значної кількості людей з метою реалізації продукту або послуги, допомоги тим, хто її потребує, проведення заходів, підтримки як фізичних, так і юридичних осіб тощо [3].

Залежно від отримуваної інвестором винагорода краудфандинг можна поділити на такі види:

- пожертвування (зазвичай, це добровільний акт, зроблений на засадах альтруїзму і без будь-яких зобов'язань для одержувача. Проте, у якості зворотної дії можуть виступати подяки, згадки донорів в мережі Інтернет і т.д.);
- нефінансова винагорода (більшість краудфандингових проектів у сфері культури та розваг схильні дарувати інвесторам CD, DVD, завантаження треків, контакти з авторами, автографи і т.д.);
- фінансова винагорода (винагородою може бути сам фінансований продукт. Автори таких проектів обіцяють доставити продукт відразу після його виробництва. Це може бути, наприклад, книга, фільм, музичний альбом, програмне забезпечення і т.д.).

Досить часто переваги краудфандингу застосовуються на етапі втілення ідеї в життя, тобто саме, коли потрібні кошти для організації виробництва нового продукту. Пошук і збір коштів з використанням цього інструменту фінансування відбувається на базі спеціально створених краудфандингових платформ, вільний доступ до яких мають як ініціатори проектів, так і інвестори – приватні особи, які хочуть виділити частину своїх заощаджень на проект, що привернув їхню увагу. Кошти, що надає кожний із учасників краудфандингового проекту, зазвичай не є великими, але разом вони досягають значних розмірів. На таких інтернет-платформах розміщується інформація з описом проекту та потреб у фінансуванні. Найбільш відомими міжнародними краудфандинговими платформами є: Kickstarter, IndieGoGo, RocketHub, PeerBackers, Boomerang.

Краудфандингова схема фінансування має істотні переваги для інвестування інноваційних проектів, оскільки знімає ряд істотних обмежень традиційних способів фінансування. Порівняно з фінансовими посередниками, краудфандинг є більш гнучким та сприяє експериментам за напрямками діяльності та проектами. Також краудфандинг дозволяє виробляти суспільні блага, підтримкою виробництва яких, зазвичай, займалася держава. Фінансування на основі краудфандингу надає можливість перевірити майбутній попит на свої товари та послуги, зважаючи на швидкість залучення коштів та виявлений інтерес до проекту з боку майбутніх споживачів. Головним недоліком є недостатність захисту інтелектуальної власності та існування певної вірогідності того, що ваш проект буде скопійованим і викраденим.

Більшість краудфандингових проектів в Україні є соціальними або культурними. Взагалі, перший краудфандинговий проект (у його сучасному розумінні) був реалізований наприкінці 2006 року. Але, варто зазначити, що він не був повністю реалізований, адже необхідні кошти були зібрані, проте «Лікарня майбутнього» так і не була збудована [4]. Таким чином довіра населення до подібних заходів була втрачена. Серед успішних прикладів соціального краудфандингу в Україні є проект «Таблеточки».

В 2009 році в Україні була створена платформа соціальних інновацій «Big Idea» – блог, де люди ділилися своїми ідеями. А вже у 2012 «Велика ідея» запустила на своєму сайті перший в Україні краудфандинговий майданчик «Спільнокошт», який, на даний момент, є найбільш відомим та популярним в Україні.

Також популярною є краудфандингова платформа «На-Старті», головною метою якої є розвиток культурних ініціатив та інновацій в Україні. Найбільшим успіхом платформи поки що є збір коштів на початку 2017 року на повнометражний фільм «Одеський знайда» (зібрано 3,7 мільйонів гривень з необхідних 3 мільйонів гривень).

В Україні також діє «GoFundEd» – платформа створена для реалізації освітніх ідей, авторами здебільшого виступають вчителі, учні та громадські активісти. Популярною практикою деяких стартап-шкіл є допомога в підготовці проекту для розміщення на краудфандинговому-майданчику. Першою школою, що заявила про власний краудфандинговий майданчик є Tech StartUp School — стартап-школа заснована Львівською політехнікою [5].

В Україні розвиток краудфандингу стримується багатьма факторами, до яких можна віднести: брак законодавства законодавчих актів, що регулюють краудфандинг як окремий різновид діяльності (відповідно, в одержувача коштів можуть виникнути труднощі, які пов'язані із оподаткуванням та рядом формальностей); недостатні можливості та певні складнощі для швидкого переведення коштів через Інтернет; недостатня обізнаність щодо

переваг краудфандингу та його недостатній розвиток в бізнесі, що зумовлено низьким рівнем довіри тощо.

Отже, інноваційні характеристики краудфандингу формують передумови для того, щоб даний різновид залучення фінансових ресурсів посів чільне місце поряд із уже традиційними гравцями на ринку фінансових ресурсів в Україні у майбутньому.

#### **Список джерел:**

1. *Rheingold Н. A Slice of Life in My Virtual Community / Н. Rheingold. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html>.*
2. *Диба О. М. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні / О. М. Диба, Ю. О. Гернего // Банківська справа. – Київ : Знання, 2015. – № 1–2. – С. 53 – 62.*
3. *Что такое Краудфандинг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding) 2*
4. *Міжнародний благодійний фонд «Україна 3000» провів Всеукраїнський телевізійний марафон «Дитяча лікарня майбутнього» [Електронний ресурс] – 19 Грудня 2006 - Режим доступу: <http://www.ukraine3000.org.ua/today/todnews/5715.html>*
5. *Офіційне відкриття Tech StartUp School [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lp.edu.ua/opportunities/2017/oficiyne-vidkryttya-tech-startup-school>*