

2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. URL: https://chisineu.files.wordpress.com/2012/09/biblioteca_protestanskaya_etiketa_weber.pdf.
3. Anni Mäkitalo Leadership styles in the banking industry in Finland and in France. Administration Degree Programme in International Business Thesis 2017. 59 pages.
4. Avolio B. 1999. Full leadership development: building the vital forces in organizations. Sage Publications, Thousand Oaks, CA. – URL: http://www.stephanehaefliger.com/campus/biblio/017/17_03.pdf

УДК 336.6

*Андрійчук А.Ю., Пономарьова К.С.,
студентки,*

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Краудфандинг як альтернативний інструмент фінансування бізнесу в Україні

Унаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Розуміння того, що самофінансування є актуальним способом пошуку ресурсів для власного розвитку компанії зумовлює розвиток краудфандингу, що потребує активізації свого розвитку у світі.

Краудфандинг — колективне фінансування (колективне співробітництво) людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей, організацій [1, с. 873].

Краудфандингове інвестування з'явилося декілька років тому. Це найдинамічніший вид фінансування інноваційних проектів. З 2012 по 2015 роки світовий обсяг фінансування інноваційних проектів через краудфандинг виріс у 13 разів з 2,7 млрд доларів до 34 млрд доларів. А до 2020 року експерти оцінюють його зростання до 90 млрд доларів [2, с. 17].

Основна перевага краудфандингу полягає в тому, що він дозволяє отримати фінансування проектів без участі банків, венчурних фондів і бірж. Для автора проекту — це можливість зібрати кошти без кредитів і передачі авторських прав, а також хороший PR-привід, можливість розповісти про проект без додаткових витрат [1, с. 874].

Механізм роботи краудфандингу можна описати так. Компанія звертається до краудфандингової компанії з певною ідеєю, яка проводить перевірку ідеї на правомірність, актуальність, можливість та перспективи реалізації, прораховує усі можливі ризики. Після схвалення ідеї на базі краудфандингової платформи створюється проект та оголошується сума, яку необхідно зібрати для його реалізації, і терміни збору коштів. Автор проекту разом із краудфандинговою компанією починає рекламу проекту через соціальні мережі, засоби масової інформації, рекламні заходи й акції. Гроші акумулюються на транзитному рахунку краудфандингової компанії, з якого перераховуються автору проекту. Автор ідеї має повернути донору його гроші та винагородити його. Виділяють 3 основні моделі винагороди донорам: без винагороди, нефінансова винагорода, фінансова винагорода. Саме фінансова винагорода характерна для комерційних проектів. Є 3 основні варіанти винагороди: 1) донор стає акціонером компанії, яка висувала проект для фінансування; 2) донор отримує частину прибутку компанії автора проекту; 3) донор виступає позикодавцем. Краудфандингова компанія за свої послуги стягує певну плату (від 3% до 10%) [3, с. 237].

У такий спосіб українці мають можливість представляти власні стартапи на іноземних майданчиках та долучатися до фінансування чужих проектів. Так, лише протягом 2014 р. понад 1 тис. осіб з України профінансувала 259 тис. дол. Таким чином, можемо стверджувати, що проблема довіри та мотивації є ключовими у розвитку краудфандингових платформ в Україні [4].

Загалом на території України краудфандинг є достатньо новим феноменом. Проте останнім часом з'явилося кілька власних вітчизняних краудфандинг-майданчиків. Найпопулярніші краудфандингові майданчики в

Україні — це «Спільнокошт» (2012), «На старті» (2014) і «Куб» (2016). На третій платформі найчастіше зустрічаються бізнес-проекти. Це масштабування виробництва, наймання додаткових працівників, відкриття нових торговельних точок[1, с. 875].

Отже, поняття краудфандинг є не тільки актуальним, але також має великі перспективи розвитку як у світі в цілому, так і в Україні. У найближчому майбутньому він може зайняти провідне місце на ринку залучення фінансових ресурсів. Краудфандинг є потужним інструментом економіки взаємодії, розвиток якого належить до сучасних глобальних трендів. Сьогодні все більше стартапів, пов'язаних з інформаційними технологіями, залучають фінансування для свого розвитку саме через краудфандингові платформи. Позитивними результатами розвитку краудфандингу в Україні є те, що він має переважно соціальну спрямованість. Таким чином, це сприяє формуванню традицій інвестування, реалізації соціальних і економічних інновацій, а також появі альтернативного банківського фінансування.

Список використаних джерел:

1. Попович Д. В., Назар Н.В., Савчин Н.В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. Молодий вчений. 2018. № 10(2). С. 873-876.
2. Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Використання краудфандінгу як інструменту фінансування інноваційних проектів. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 15. С. 14-20.
3. Повод Т.М., Остапенко А.С. Краудфандинг як перспективне джерело фінансування бізнесу. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 5 (16). С. 235–240.
4. Єлісєєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. № 23(1). С. 8–11.