

**Швидка Оксана Полікарпівна,**  
к.е.н., доцент,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,  
**Лисенко Ірина,**  
студентка 5 курсу, МПД, факультету економіки та управління,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», [irynalysenko94@gmail.com](mailto:irynalysenko94@gmail.com)

## КРАУДФАНДИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### КРАУДФАНДИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

#### CROWDFUNDING AS A MODERN INVESTMENT TOOLS INNOVATIVE ENTERPRISES

**Анотація.** У статті описано інноваційні характеристики краудфандингу, що роблять його ефективним способом фінансування інноваційних підприємств, його переваги над традиційними формами інвестування. Також проаналізовано діяльність найуспішнішої світової та української краудфандингових платформ.

**Аннотация.** В статье описаны инновационные характеристики краудфандинга, что делают его эффективным способом финансирования инновационных предприятий, его преимущества над традиционными формами инвестирования. Также проанализирована деятельность успешной мировой и украинской краудфандинговых платформ.

**Abstract.** This article describes an innovative crowdfunding characteristics that make it an effective way to finance innovative enterprises, its advantages over traditional forms of investment. Also the activity of the most successful international and Ukrainian kraudfandynhovyh platforms have been analyzed.

У сучасних ринкових умовах для успішного функціонування підприємствам необхідно мати особливі характеристики, певну інноваційну продукцію, яка б забезпечувала конкурентоспроможність на ринку. Активізація інноваційної діяльності підприємств пов'язана передусім з пошуком джерел і форм інвестування, які мають забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. Фінансування інноваційної діяльності визначає успіх чи невдачу програм і проєктів. Здатність підприємця акумулювати достатньо коштів для реалізації інноваційних задумів впливає на швидкість виведення стартапу на ринок, а отже — на його успіх. Однак не кожен інноватор має достатньо власних коштів для цього, що зумовлює пошук інших джерел їх надходження.

Вирішення проблем інноваційного розвитку потребує новітніх заходів щодо залучення фінансових ресурсів, що обумовлює актуальність дослідження проблем фінансування інноваційної діяльності. Фандрайзинг (процес залучення грошових коштів та інших ресурсів, які організація не може забезпечити самостійно, та які є необхідними для реалізації певного проєкту або своєї діяльності в цілому) став необхідною умовою реалізації як соціальних, так і комерційних проєктів. Інноваційні форми фінансування проєктів створили значну конкуренцію традиційним, таким як банківські кредити, державні позики, залучення власних коштів. Зі стрімким розвитком інтернет-технологій набув популярності краудфандинг (від англ. crowd — натовп, funding — фінансування), за допомогою якого вже функціонує більшість стартапів сьогодні.

Краудфандинг — це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції — допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній і малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення і багато ін. [1, с. 22].

Для стартування збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкриті для публіки у вільному доступі. Краудфандинг зазвичай розглядають як окремий випадок краудсорсингу (передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти, без укладання трудового договору). За усією своєю багаторічною історією краудфандинг є відносно новим методом фінансування проєктів за допомогою Інтернету. Після вдалих втілень у сфері некомерційних культурних і соціальних проєктів краудфандинг набирає свою силу і у сфері фінансування стартапів. Соціальні медіа грають не останню роль в розвитку і просуванні краудфандингу. Facebook, Вконтакте, Twitter, спеціалізовані сайти є найважливішими інструментами для обміну інформацією щодо краудфандингових проєктів і сприяють перетворенню соціального капіталу в капітал фінансовий. Соціальні мережі дозволяють створювати контент, поширювати його і обговорювати. Спеціалізовані інтернет-портالي допомагають створювати максимально повний опис проєкту або потреби у фінансуванні. Як правило, вони дозволяють використовувати вкладення у вигляді фотографій, посилань на відео, документи (бізнес-план та інше). Тут же вказується сума, термін, на який притягуються гроші, і бажаний відсоток доходу потенційного інвестора. Якщо проєкт носить характер пожертвування, то вказується, що це безповоротна фінансова допомога. Нерідко такі

портали дозволяють просувати проекти в популярних соцмережах, робити розсилку на список близьких і відомих вам електронних адрес і т. д. [2].

Можна виділити певні риси інтернет-краудфандингу, що роблять його ефективним інноваційним способом фінансування проектів.

По-перше, результати збору коштів на краудфандинговій платформі є певним показником для підприємця щодо подальшої долі проекту. Адже чим більше коштів було залучено за допомогою даного способу фінансування, тим більше людей уже ознайомилось і повірило в перспективу проекту.

По-друге, використання краудсорсингових технологій дозволяє виробляти і комерційні блага, і так звані локальні суспільні блага, виробленням яких у значних обсягах традиційно займалася лише держава. Зокрема, це проекти локального благоустрою, допомога певним соціальним категоріям населення тощо. Це стає можливим за рахунок використання ринкових практик під час підготовки проекту: оцінки попиту на результати впровадження проекту, просування серед зацікавленої аудиторії, дистрибуція результатів проекту серед краудінвесторів (першочергове надання благ, диференціація залежно від суми вкладу та інше).

По-третє, є помітне зниження трансакційних витрат на організацію фінансування проектів завдяки зменшенню кількості посередників.

По-четверте, колективні способи фінансування проектів істотно розширюють перелік способів традиційного інвестування. Підтвердженням цього є те, що у США (які є лідером краудфандингової діяльності) у 2012 році відбулися зміни у законодавстві, що підвищили обсяг інвестицій, які можуть залучатись організаціями за допомогою колективного фінансування без відповідної емісії цінних паперів до суми 1 млн дол. [3].

По-п'яте, краудфандингова модель фінансування має значні переваги для інвестування інноваційних проектів, оскільки знімає ряд істотних обмежень традиційних способів фінансування.

Аналіз діяльності світових краудфандингових майданчиків дозволив виявити, що найуспішнішою платформою є американський проект Kickstarter. Kickstarter — це інтернет-сайт, створений 2009 року для залучення грошових коштів на реалізацію творчих, наукових і виробничих проектів за схемою краудфандинга. Творці проектів вказують необхідну їм для реалізації проекту суму грошових коштів і термін, протягом якого вони планують залучити цю суму. Характерною особливістю збору коштів на краудфандинговій платформі Kickstarter є принцип «все або нічого»: якщо проект не зібрав 100 % від запланованої на його реалізацію суми, то всі зібрані кошти повертаються, а проект оголошується нереалізованим. Якщо творцям проекту вдалося зібрати більше запланованої суми, зібрані гроші залишаються у них. За даними, наведеними на офіційному сайті Kickstarter станом на початок 2015 року, на майданчику було розміщено 200 117 проектів на загальну суму 1,49 млрд доларів. Але всього лише 39,27 % (78 592 проектів) було успішно профінансовано на загальну суму 1,3 млрд доларів. Багато українських проектів також отримали фінансування за допомогою даної американської платформи, найуспішніші з них це Petcube (пристрій, що дозволяє через мобільний додаток дистанційно стежити, розмовляти і грати у лазерні ігри із домашніми улюбленцями) та Ohio (вироби з гігантських стібок). Petcube зібрав суму 200 тис. доларів, а Ohio — 170 тис. доларів. В Україні також функціонують українські краудфандингові платформи. Найуспішнішими серед них є biggggidea. Офіційний старт «Спільнокошту» відбувся в жовтні 2012 року. За допомогою biggggidea вже реалізовано 101 проект і зібрано загальну суму коштів понад 6 млн грн.

Інтернет-платформи надали краудфандингу нового змісту, відмінного від традиційних форм колективного фінансування, що існували раніше. Завдяки цьому не лише окремі інвестори, а й спільноти в цілому мають можливість шляхом спільнокошту об'єднати зусилля для вирішення питань подальшого розвитку певних проектів. Дана форма фінансування значно спростила реалізацію і подальший розвиток перспективних інноваційних проектів. Проте для підвищення ефективності процесу збору коштів за допомогою краудфандингу необхідні наукові розробки. Адже важливу роль відіграють територіальні особливості населення, де здійснюється збір коштів, тобто для максимально ефективної віддачі необхідно врахувати особливості, потреби, ментальність і рівень культурного й освітнього розвитку добротинців.

## Література

1. Рибицький В. Б. Аналіз та прогноз інноваційно-інвестиційної діяльності / В. Б. Рибицький, В. В. Саботюк // Інвестиції та інноваційний розвиток. — 2009. — № 1. — С. 19—28.
2. Фоменко А. О. Сучасні умови розвитку краудфандингу в Україні / А. О. Фоменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — № 3 (23). — 2013.
3. Jumpstart Our Business Startups Act: An act to increase American job creation and economic growth by improving access to the public capital markets for emerging growth companies. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf>.
4. Kickstarter Stats // URL: <http://www.kickstarter.com/help/stats>