

ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ

Гаврилюк В. М.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент

В сучасних умовах розвитку стартапів як інноваційної форми підприємництва в Україні існує потреба в новітніх методах акумуляції, тобто накопичення капіталу. Закордонний досвід свідчить що одним із ефективних методів зовнішнього залучення коштів підприємством є краудфандинг.

Питання теорії та практики застосування краудфандингу як нового джерела фінансування бізнесу в Україні залишається на стадіях раннього дослідження. Окремі теоретичні та практичні аспекти краудфандингу досліджувались у статтях таких учених, як Красномоєць В. А., Рой А. І. [2], Петрушенко Ю., Дудкін О. [3] та ін. Проте, цій новій формі підтримання інноваційних проектів на сьогоднішній день, приділено порівняно мало уваги.

Для більшості населення процес інвестування коштів здається доволі складним, незрозумілим і через нестійку економічну ситуацію не викликає довіри. Немає змоги на повну використовувати можливості та інструменти вітчизняного фондового ринку. Тому, залучення коштів юридичних і фізичних осіб для втілення проектів у дію є дуже складним.

Із вище сказаного, можна дійти висновку, що в даній ситуації необхідним є створення нового прогресивного механізму взаємодії між суб'єктом, який вимагає інвестицій для втілення бізнес-ідеї, та суспільством, яке готове здійснити пожертви або фінансувати. Такий механізм винайдено в розвинутих країнах, що має назву «краудфандинг», що дослівно можна перекласти як публічне інвестування. У загальному використанні краудфандинг означає колективне фінансування або колективне співробітництво верств населення, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей та організацій.

Краудфандинг – це співпраця, кооперація осіб, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проекту, ідеї або організації. Така допомога не завжди є з однієї сторони та має альтруїстичний характер [1, с. 144-146]. Фізичні та юридичні особи, які здійснюють фінансування для реалізації проекту, насправді виступають інвесторами і отримують певну вигоду. Сам проект може бути комерційним, екологічним, політичним, культурним, соціальним, і навіть особистим.

Залежно від отримуваної доходності в результаті реалізації проектів краудфандингові платформи підрозділяються на чотири основні типи:

1. Краудлендинг. Згідно з погодженою бізнес-моделлю, інвесторами надаються позики позичальникам при обов'язковій умові повернення цих

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

фінансових ресурсів та за умови сплати комісії платформи, що дає змогу забезпечити позичальника коштами для розвитку бізнесу.

2. Краудінвестинг. Форма корпоративного фінансування, де повернення вкладень – частина кінцевого сукупного доходу компанії позичальника. Відмінно від краудлендингу, частина активу надається без нарахування комісії. Це найбільш поширеною форма, що використовується для фінансування стартапів.

3. Крауд-дотації. Ця бізнес-модель не передбачає отримання виплат або повернення вкладень інвесторам.

4. Краудсаппортинг. Під час введення в дію цієї бізнес-моделі інвестори не отримують фінансову вигоду, при цьому дохід складається з отриманих продуктів або послуг у результаті реалізації проекту.

Досліджуючи краудфандинг як джерело інвестування стартапів необхідно зазначити те, що саме ця форма фінансування має змогу вирішувати існуючі проблеми та розкривати нові можливості для інвестування стратегічно важливих проектів. Проте, для того, щоб інноваційний метод раціонально задовольняв існуючий попит на фінансові ресурси, необхідно обрати саме той вид краудфандингу, який є більш доречним для окремої країни та її економічної ситуації.

Іноземний досвід переконує, що найуживанішим видом краудфандингу є краудінвестинг. Проте, для України на ранніх етапах застосування перспектив даного виду фінансування, найбільш продуктивними є такі його види як краудфандинг, заснований на винагороді, та краудлендинг. Вибір першого виду зумовлений необхідністю надання стартап проектам безкоштовної підтримки. Тому, даний вид сприяє реалізації соціально та стратегічно важливих проектів без значних витрат. Краудлендинг, а особливо «P2P» кредитування, що означає «від користувача до користувача», дає можливість отримати привабливі відсотки від суми позики, що надається однією фізичною особою іншій фізичній особі. «P2P» кредитування є важливим для розширення аспектів традиційних кредитних організацій, крім цього це ефективне джерело залучення коштів, через нижчі ставки за кредит.

Вдалим прикладом українського проекту, що зібрав кошти за допомогою краудфандинг-майданчиків є проект LaMetric — універсальний годинник, що окрім часу показує іншу корисну інформацію з Інтернету, з його допомогою зібрано 370 тисяч доларів.

Таким чином, краудфандинг має великі перспективи майбутнього розвитку як у світі, так і в Україні. Краудфандинг має потенціал стати іншим та новим способом інвестування бізнес-проектів на ранній стадії. Найважливішими перевагами краудфандингу є підтримка прогресивних рішень і стартапів, побудова прозорого та раціонального механізму для вітчизняного фінансування проектів.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Список використаних джерел

1. Діамандіс П., Котлер С. *Переможець : як досягти колосального успіху і вплинути на світ*. Київ : Fund, 2016. 253 с.
2. Красномовець В. А., Рой А. І. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні. *Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством»*. 2016. № 1 URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884>.
3. Петрушенко Ю., Дудкін О. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 172-182.