

Інформаційні джерела:

1. Савицька Н.Л., Прядко О.М., Сіроус М.В. Вплив інструментів трейд-маркетингу на споживчий вибір. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2017. Вип. 2 (22). С. 293–304.

РОЗВИТОК КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Андріанова А.О., здоб. ОС «бакалавр»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **К.Ю. Величко**

Державний біотехнологічний університет

Потреба в пошуку сучасних альтернативних механізмів фінансування обумовлено сучасними процесами глобалізації, які потребують змін української економіки. Стає неможливим розвиток ефективної підприємницької діяльності та реалізація інноваційних, соціальних та бізнес-проектів при відсутності чіткого механізму використання застосування інноваційних практик фінансування. У розвинених країнах світу краудфандинг відноситься до інноваційних інструментів процесу фінансових інвестицій при реалізації стартап-проектів. Цей спосіб фінансування має багато переваг, але застосування в цій сфері певною мірою обмежений через певні технічні, економічні та соціальні бар'єри. Проблеми поширення та законодавчої інтеграції краудфандингу в Україні відображені в дослідженнях деяких українських експертів, зокрема І. Васильчука, О. Марченка, В. Артамонова, Н. Гончарука, Ю. Петрушенка та інших.

Цей інноваційний фінансовий інструмент виник завдяки краудсорсингу [1]. З точки зору підприємця, її суть можна виразити так: «публічні заклики до фінансових ресурсів у формі пожертв або в обмін на винагороду та/або повноваження приймати рішення, переважно через Інтернет». З точки зору інвестора, цей інструмент можна описати як «спосіб для географічно розосереджених людей («натовпу») знайти та інвестувати в бізнес, який їх цікавить, через Інтернет» [1].

Даний інновацій механізм стає все більш популярним способом зв'язку підприємців, які потребують фінансування, з інвесторами, насамперед роздрібними інвесторами, які шукають різні форми доходу або мають небізнесові цілі. Варто зазначити, що вперше термін «краудфандинг» був використано у 2006 році. Часто термін «краудфандинг» вживається як синонім поняття «фандрайзинг», що вимагає більш детального аналізу відмінностей між цими поняттями. Слід зазначити, що в науковій літературі та працях практиків існують десятки різних і взаємодоповнюючих трактувань поняття «фандрайзинг».

Слід зазначити, що більшість краудфандингових кампаній певним чином націлені на нові компанії та стартапи, тобто на сектор, який наразі майже повністю позбавлений банківського та іншого фінансування та переважно пов'язаний з високим ризиком [2]. Варто виділити три категорії учасників краудфандингу:

- 1) емітент (новатор);
- 2) фінансові портали (інтернет-платформи) як посередники накопичення;
- 3) Інвестори (акціонери, вкладники, донори).

Пожертвовані кошти мають певні цілі, а донори контролюють процес розподілу коштів. У свою чергу, засновники краудфандингової платформи впливають на поширення краудфандингового проекту та залучають якомога більше донорів. Краудфандинг є відносно новою формою фінансування, тому використання цього процесу пов'язане з певними ризиками для інвесторів, окрім ризиків ініціаторів проекту, серед яких: можливість банкрутства інвестованого проекту. Ціна акцій може не зростати, а інвестори можуть не отримувати дивіденди (або частку прибутку). Крім того, акції зазвичай не котируються на фондовій біржі. Крім того, власник не зможе продати їх так само легко, як акції відомих компаній, представлених на біржі. Це може призвести до збитків інвесторів та авторів проектів, які можуть не отримати кошти, зібрані краудфандинговими кампаніями [3].

Поки що в Україні відносини між засновниками проекту та інвесторами будуються переважно на довірі, але ці відносини мають бути врегульовані на законодавчому рівні. В Україні розвиток краудфандингового ринку все ще перебуває на початковій стадії. Культуру краудфандингу в Україні почала формувати громадська організація «Гараж Ганг», яка у 2012 році стала піонером створення всеукраїнської цифрової платформи колективного фінансування «Спільнокошт». З 2016 року активно будує локальні та тематичні краудфандингові платформи, такі як «Моє місто» та платформа освітніх проектів GO Fund. З 2021 року для харків'ян та жителів області працює платформа «Моє місто», яка дає можливість залучати кошти для реалізації соціальних проектів. Місія платформи – реалізація проектів для покращення Харкова. Водночас це спосіб сформувати спільноту небайдужих людей, які прагнуть змін і об'єднуються, щоб їх відбутися.

Беручи до уваги існуюче соціальне позиціонування українських краудфандингових платформ, результати їх діяльності, загальні перспективи розвитку краудфандингу та закордонний досвід, можна сказати, що з реалізацією конкретних пропозицій альтернативне фінансування в Україні має перспективи розвитку та вдосконалення.

На даний момент основними заходами щодо забезпечення сталого розвитку краудфандингу як ефективного інструменту залучення коштів в Україні можуть бути відповідне краудфандингове законодавство для створення консалтингових та маркетингових агентств через інвестиції в краудфандингові проекти.

Інформаційні джерела:

1. Шаповалова Д.Р. Огляд правових аспектів краудфандингових відносин в Україні та світі // Юридичний науковий електронний журнал. 2022. № 7.С. 498-502
2. Gerber E., Hui J. Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation. ResearchGate. 2014. URL: <https://www.researchgate.net>
3. Рісін В. В. Переваги та ризики краудфандингу як моделі фінансування стартапів і проектів громадського розвитку // Фінанси України. 2021. №4.С. 84-98.