

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

*Л. Задорожня, асистент
Центральноукраїнський національний технічний університет*

Краудфандинг є інноваційним механізмом фінансування, який дає змогу акумулювати грошові кошти для реалізації проєктів за рахунок добровільних внесків великої кількості людей, як правило, через спеціалізовані онлайн-платформи. У сучасних умовах обмеженого доступу до традиційних джерел фінансування, особливо в регіонах, краудфандинг стає все більш актуальним інструментом для підтримки інвестиційного розвитку. Цей механізм забезпечує не лише залучення фінансових ресурсів, а й підвищення громадської участі, прозорості проєктної діяльності, а також формування нових соціальних взаємозв'язків між ініціаторами проєктів і їх донорами [1].

Сутність краудфандингу полягає у колективному фінансуванні ідей, стартапів або соціально значущих ініціатив шляхом збору невеликих внесків від широкого кола осіб. Завдяки цифровізації фінансової сфери краудфандинг став доступним для різних соціальних і економічних груп. Це забезпечує фінансову інклюзію та дозволяє реалізовувати проєкти, які інакше не змогли б отримати необхідну підтримку через традиційні фінансові інституції. Моделі краудфандингу поділяються на чотири основні типи: donation-based (пожертви без очікування винагороди), reward-based (внески в обмін на певну винагороду), lending-based (позики з подальшим поверненням коштів із відсотками) та equity-based (інвестування з правом на частку в проєкті або компанії). Кожна з моделей має свої особливості та може бути ефективно застосована залежно від характеру і мети проєкту [2].

Переваги краудфандингу як інструменту фінансування регіонального розвитку проявляються насамперед у його децентралізованому характері. Кошти можуть залучатися безпосередньо на місцевому рівні, без участі банків чи великих інвесторів [3]. Це особливо важливо для невеликих громад, підприємств або неприбуткових організацій, які часто не мають доступу до традиційних кредитних ресурсів. Краудфандинг також сприяє мобілізації громадської участі, оскільки фінансування стає справою не лише ініціаторів, а й спільноти, яка бере на себе частину відповідальності за реалізацію проєкту. Додатково, кампанії краудфандингу мають рекламний ефект, оскільки поширення інформації через соціальні мережі, ЗМІ та електронну пошту стимулює громадське обговорення, підтримку і підвищення впізнаваності проєкту.

Важливою перевагою є й підвищення прозорості, адже учасники краудфандингових платформ зазвичай вимагають відкритого звітування про хід реалізації ініціативи, що сприяє зміцненню довіри між учасниками. Більше того, краудфандинг створює сприятливі умови для реалізації інноваційних проєктів, які мають високу ймовірність бути проігнорованими традиційними інвесторами через новизну або невизначеність результатів. Саме завдяки краудфандингу світ отримав чимало технологічних, мистецьких, екологічних та соціальних ініціатив, що трансформували окремі сектори економіки та суспільства [4].

Світовий досвід свідчить про ефективне використання краудфандингу як у приватному секторі, так і в межах публічної політики. У США та ЄС він інтегрований у стратегії розвитку підприємництва, підтримки інновацій, культури й освіти. Платформи на кшталт Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe забезпечують мільярдні обсяги залучених коштів щороку. У Великій Британії активно розвивається модель equity-based краудфандингу, яка підтримується законодавчо і використовується для фінансування малого бізнесу. У Німеччині муніципалітети співпрацюють з краудфандинговими платформами для реалізації локальних соціальних проєктів.

В Україні краудфандинг поки що перебуває на етапі становлення. Існує низка платформ, зокрема Спільнокошт, Na-Starte, GoFundEd, проте їх активність переважно зосереджена на культурних, соціальних та благодійних ініціативах. Ринок краудфандингу стикається з рядом бар'єрів, серед яких можна виокремити низький рівень фінансової та цифрової грамотності населення, відсутність правового регулювання у сфері колективного фінансування, слабку інституційну підтримку з боку органів державної влади та недостатню довіру до онлайн-технологій у фінансовому секторі. Додатковим чинником, що стримує розвиток краудфандингу в Україні, є економічна нестабільність, яка змушує населення бути обережнішим у фінансових питаннях [5].

Для повноцінної інтеграції краудфандингу в економіку України необхідна системна робота на законодавчому, освітньому та інституційному рівнях. Насамперед, доцільним є розроблення окремого законодавчого акту, який би регламентував діяльність краудфандингових платформ, визначив юридичний статус учасників, правила звітності, оподаткування та гарантії прав споживачів. Окрім того, варто посилити національні програми фінансової та цифрової освіти, акцентуючи увагу на можливостях новітніх інструментів фінансування. Важливим кроком може стати залучення державних та муніципальних структур до співфінансування проєктів, які вже отримали громадську підтримку на краудфандингових платформах. Це дозволить поєднувати енергію громад із ресурсами влади для досягнення соціально важливих цілей.

Отже, краудфандинг має значний потенціал як джерело фінансового забезпечення інвестиційного розвитку регіонів. Його унікальна здатність об'єднувати фінансові, соціальні та інформаційні ресурси дозволяє реалізовувати проєкти, орієнтовані на потреби конкретних громад. Успішне впровадження краудфандингу в Україні може стати каталізатором позитивних змін, стимулювати підприємництво, підвищити якість життя населення та сприяти побудові справді партисипативного суспільства, де кожен має змогу долучитися до формування спільного блага.

Список літератури

1. Корнух О. В., Донських Ю. А. Краудфандинг як інноваційне джерело фінансування в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6686> DOI: [10.32702/2307-2105-2018.11.83](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.11.83)
2. Уголькова О. З., Гончар С. Й. Регулювання краудфандингу як об'єкта кредитно-інвестиційної політики держави. *Бізнес Інформ*. - 2020. - № 2. - С. 407-412. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2020_2_54
3. Воробей В., Кобринович М., Кривецька Л. Характеристики різних краудфандингових моделей. *Український культурний фонд*. Львів. 2020. С. 1-24.
4. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 18. С. 36–40
5. Версаль Н., Дудник Я. Краудфандинг як альтернативна Fintech-екосистема на фінансовому ринку. *Економіка*. Київ. 2021. 4(217). С. 26-37. URL <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2021/217-4/2>
6. Давидовська Г.І. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи розвитку // Current trends in the development of science and practice: The XVII International Science Conference (Haifa, June 07 – 09, 2021) Haifa, 2021. С. 45-47