



УДК 332.4:658

**CROWDFUNDING AS A BUSINESS PROJECT DEVELOPMENT TOOL
КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ****Redko N. A. / Редько Н.О.***senior lecturer / старший викладач*

ORCID: 0000-0002-3411-6218

Amelina N.K. / Амеліна Н.К.*Ph.D. / к.е.н., доцент*

ORCID: 0000-0003-3807-5991

*National Transport University, Kyiv, Omelyanovich-Pavlenko St., 1, 02000**Національний транспортний університет, Київ, Омеляновича-Павленка, 1, 02000*

Анотація. В роботі розглядається процес краудфандингу як інноваційний інструмент залучення фінансових ресурсів для розвитку бізнес-проектів та ідей, основні типи краудфандингу, визначені основні завдання та мета процесу, розкриті питання інноваційної складової краудфандингових платформ, розглянута економічна ефективність краудфандингової діяльності, визначені перспективи краудфандингу як інструменту для реалізації бізнес-ідей.

Ключові слова: краудфандинг, крауд, краудфандингова платформа, бізнес-ідея, бізнес-проект, інновація, краудсорсинг, технологія блокчейн, фінансування, інвестування.

Вступ.

Краудфандинг є одним з інноваційних інструментів залучення фінансових ресурсів для реалізації бізнес-проектів на сучасному ринку послуг. Це пояснюється наступними факторами. Краудфандинг дозволяє стартапам та малому бізнесу залучити фінансування на реалізацію інноваційних ідей, що є актуальними на сучасному ринку (зростання запиту на інноваційні продукти та послуги). Краудфандинг побудований на базі інтернет-платформи, що дозволяє залучити кошти з будь-якої точки світу. Також соціальні мережі стали одним із каналів для просування краудфандингових проектів та залучення широкої аудиторії (розвиток інтернет-технологій та соціальних мереж). Зростає популярність та довіра до краудфандингових платформ серед інвесторів та замовників проектів, у тому числі щодо безпеки транзакцій. Краудфандинг стає «промисловістю» для малого бізнесу. Малий бізнес часто має обмежені фінансові можливості для запуску нових проектів або розвитку існуючих. Краудфандингова кампанія може стати ефективним інструментом маркетингу та просування малого бізнесу. У процесі залучення фінансування на платформі краудфандингу проект отримує велику увагу інвесторів та засобів масової інформації, що може допомогти просунути бренд або бізнес-ідею (проект). Також краудфандинг дозволяє малому бізнесу будувати спільну підтримку та залучати нових клієнтів.

Краудфандинг є популярним способом залучення фінансування та створення спільноти, яка підтримує проекти та ідеї. Краудфандинг (crowdfunding) – це процес залучення грошей на фінансування проектів або ідей, які здійснюються через Інтернет за допомогою великої кількості людей (крауду). За допомогою краудфандингу авторські проекти можуть отримати фінансування



від широкої аудиторії, замість того, щоб звернутися до традиційних джерел фінансування, таких як банки чи інвестори. Люди, які підтримують проект, роблять невеликий внесок, або «винагороду», яка відповідає рівню їх можливостей.

Існує кілька типів краудфандингу, таких як:

- Краудфандинг для стартапів – коли компанії та підприємці залучають гроші на створення нових продуктів або послуг;
- Краудфандинг для благодійності – коли гроші збираються на допомогу потребуючим або на розвиток громадських благодійних проектів;
- Краудфандинг для мистецтва – коли художники, музиканти та інші творчі особи заробляють гроші на створення нових творів або на організацію концертів, виставок тощо.

Ідея краудфандингу виникла у 1997 році, коли була запущена платформа ArtistShare, на якій музиканти могли залучати гроші на запис своїх альбомів. Але справжній зліт краудфандинг отримав тільки у 2009 році, коли була запущена платформа Kickstarter. Kickstarter став першим значним ресурсом краудфандингу, де автори проектів могли залучати гроші на створення своїх ідей за допомогою зовнішніх користувачів. За перший рік роботи платформи на ній було зареєстровано понад 4 тисячі проектів. Після Kickstarter з'явилося багато інших платформ краудфандингу, таких як Indiegogo, GoFundMe, Crowdfunder та інші. З часом краудфандинг став популярним не тільки серед творчих осіб, але й серед підприємців, благодійників та соціальних проектів.

Основне завдання краудфандингу полягає в тому, щоб залучити фінансування на реалізацію ідей та проектів, які можуть бути різного типу – від творчих проектів до соціальних та бізнес-ідей. Основна мета краудфандингу – допомогти людям реалізувати свої мрії та ідеї в реальному житті, залучивши фінансову підтримку від широкої аудиторії. Платформи краудфандингу надають можливості авторам проектів створити привабливий презент своєї ідеї та привернути увагу користувачів, які готові зробити невеликий внесок на її реалізацію. Таким чином, автори проектів можуть залучити фінансову підтримку від тисяч людей, які спільно допомагають реалізувати ідею.

Крім залучення фінансування, краудфандинг має також й інші корисні аспекти. Наприклад, він може допомогти авторам проектів отримувати відгуки та поради від користувачів, які підтримують їхні ідеї, а також дозволяє створювати спільноту, яка підтримує ідеї та проекти. Таким чином, краудфандинг є не тільки інструментом залучення фінансування, а й засобом підвищення популярності та визнання проектів.

Краудфандинг можна вважати інновацією у сфері бізнесу. Цей підхід дозволяє залучити фінансування на реалізацію ідей та проектів, які раніше могли бути відхилені традиційними джерелами фінансування. Крім того, краудфандинг дозволяє підтримати нові бізнес-ідеї та стартапи, які можуть бути важкодоступними для традиційного фінансування. Краудфандинг також дозволяє стартапам та малому бізнесу протистояти конкуренції зі сторони великих корпорацій, які мають значні ресурси для фінансування своїх проектів.



Використання краудфандингу може допомогти малому бізнесу отримати фінансування та збільшити свою популярність серед користувачів (споживачів). Також варто зазначити, що краудфандинг може сприяти розвитку інноваційних проектів та технологій, які можуть мати значний вплив на економіку і суспільство в цілому. Він дозволяє залучити фінансування на дослідження та розробки, які можуть бути складними або ризикованими для традиційних інвесторів, але мають значний потенціал для подальшого розвитку технологій та бізнесу. Отже, краудфандинг можна вважати інновацією у сфері бізнесу, яка дозволяє залучати фінансування на реалізацію інноваційних ідей та проектів та підтримувати розвиток малого бізнесу та стартапів.

Дослідження показують, що краудфандинг може бути ефективним з економічної точки зору інструментом залучення фінансування для різних типів проектів. Наприклад, за даними дослідження, проведеного у 2015 році компанією Massolution, глобальний обсяг краудфандингу у 2014 році склав понад 16 мільярдів доларів США, що забезпечило зростання на 167% порівняно з попереднім роком. Крім того, за даними цього дослідження, рівень успішності краудфандингових проектів у 2014 році склав більше 50%. Краудфандинг може мати позитивний ефект для економіки, зокрема сприяти збільшенню зайнятості, залученню інвестицій у стартапи та інноваційні проекти, розробці нових продуктів та послуг та послуг, підвищенню рівня інновацій в економіці. Однак, слід зазначити, що ефективність краудфандингу може залежати від різних факторів, таких як: тип проекту, краудфандингова платформа, яка використовується, маркетингові зусилля та репутація компанії. Деякі проекти можуть бути менш успішними в отриманні фінансування через високу конкуренцію або недостатній рівень зацікавленості користувачів.

Платформи краудфандингу мають великий потенціал для подальшого розвитку. Нижче наведено кілька можливих перспектив розвитку:

1. Розширення географічного охоплення. Зараз платформи краудфандингу діють у багатьох країнах, але вони можуть ще більше розширити своє географічне охоплення та допомогти отримати фінансування для проектів у менш розвинених країнах.
2. Використання блокчейн-технологій. Технології блокчейн можуть допомогти платформі краудфандингу забезпечити більшу безпеку і надійність транзакцій, а також зменшити витрати на операції з обслуговування.
3. Розвиток нових форм краудфандингу. Платформи можуть продовжувати розробляти нові форми краудфандингу, такі як краудлоні, краудінвестинг, краудкредитування, що можуть залучати фінансування для різних типів проектів та компаній.
4. Використання штучного інтелекту. Застосування штучного інтелекту може допомогти платформі краудфандингу забезпечити краще підбір проектів для інвестування, зменшити витрати на маркетинг та рекламу, покращити процеси з обслуговування.
5. Взаємодія з фондами ризикового капіталу. Платформи краудфандингу можуть співпрацювати з фондами ризикового капіталу, щоб забезпечити



фінансування для стартапів та інноваційних проектів, що після успішного запуску можуть залучити додаткові інвестиції з боку великих інвесторів.

6. Використання краудсорсингу. Це процес залучення ідей, знань, талантів і ресурсів багатьох людей, які працюють разом через Інтернет, щоб вирішити певну проблему або досягти конкретної мети. Краудсорсинг може бути використаний для різних цілей, таких як розробка продукту, знаходження рішень для вирішення певної проблеми, підвищення якості продукту або послуги, створення нових інноваційних ідей та інше. У краудсорсингу основна мета полягає у залученні ресурсів та ідей від багатьох людей, щоб вирішити певну проблему або досягти конкретної мети. Отже різниця між краудфандингом та краудсорсингом лежить в їхній основній меті. Краудфандинг забезпечує фінансування певних проектів або ідей, тоді як краудсорсинг забезпечує залучення самих ідей.

Платформи краудфандингу стають все більш популярними та ростуть у розмірах та обсязі. За даними дослідження, проведеного компанією Allied Market Research, світовий ринок краудфандингу до 2027 року може досягти понад 28 мільярдів доларів, що сприяє розвитку великого потенціалу цього ринку. Однією з головних перспектив розвитку платформи краудфандингу є зростання відвідуваності більш широкою аудиторією користувачів. Платформи краудфандингу постійно залучають нових користувачів і забезпечують доступність проектів з різних галузей, що може збільшити рівень їх популярності. Крім того, збільшується кількість платформ, які спеціалізуються на певних типах проектів або певних галузях, що може сприяти підвищенню ефективності та результативності збору фінансування для конкретних проектів. Іншою перспективою розвитку платформи краудфандингу є розширення функціональності та розвиток нових інструментів для залучення та управління проектами. Наприклад, платформа може розробити нові інструменти для аналізу даних про користувачів та їхню поведінку на сайті, щоб допомогти проектам досягти кращих результатів. Крім того, платформи можуть впроваджувати нові способи оплати та переказу коштів для зручності користувачів та забезпечення більшої безпеки фінансових транзакцій.

Краудфандинг є популярним на ринку України. Українські проекти з краудфандингу охоплюють різні галузі, такі як культура, мистецтво, наука, технології, соціальні проекти та інше. Найвідоміші українські краудфандингові платформи – Big Idea, Planeta, MOREZ.biz, Do it Together, «Спільнокошт» та інші. Українські проекти з краудфандингу можуть бути успішними, якщо вони привертають увагу громадськості та мають привабливу пропозицію для спонсорів. Крім того, в Україні також діють законодавчі норми, які регулюють краудфандинг та захищають права спонсорів та організаторів проектів. Краудфандинг є ефективним інструментом для стартапів та невеликих бізнесів, щоб отримати фінансування та розвинути свій бізнес. Крім того, він також може допомогти організаціям привернути увагу до своїх соціальних та культурних проектів. Таким чином, краудфандинг є присутнім елементом на ринку України, який може сприяти розвитку інновацій та підтримці культурного та соціального розвитку країни.



Краудфандинг може бути успішним у різних галузях, проте деякі з них мають більший потенціал для залучення фінансування через краудфандинг-платформи. Галузі, де краудфандинг користується найбільшим попитом:

1. Технології та інновації. Краудфандинг може бути дуже ефективним для стартапів з технологічної галузі, які можуть залучити фінансування на розробку нових продуктів та послуг, проектів в області програмного забезпечення, розробки апаратного забезпечення, інтернет-послуг, робототехніки.
2. Культура та мистецтво. Краудфандинг може бути джерелом фінансування для проектів у галузі культури та мистецтва, таких як фільми, музика, книги, театральні вистави, літературні проекти та інші.
3. Соціальні проекти. Краудфандинг може бути одним з інструментів для фінансування соціальних проектів, таких як проекти з енергоефективності, проекти з підтримки безпритульних тварин, благодійність, громадська активність тощо.
4. Громадські проекти. Краудфандинг може допомогти залучити фінансування для проектів, спрямованих на розвиток громади, таких як проекти з благоустрою, реконструкції громадських майданчиків та інших.
5. Освіта та навчання. Краудфандинг може бути інструментом для фінансування навчальних та освітніх проектів, таких як онлайн курси, підручники, навчальні посібники тощо.
6. Стартапи. Краудфандинг може бути використаний для фінансування стартапів та малих підприємств, які потребують додаткових коштів для розвитку.
7. Медицина та здоров'я. Краудфандинг може бути використаний для фінансування медичних проектів, таких як дослідження нових лікарських засобів, розробка нових медичних технологій.
8. Новини та журналістика. Краудфандинг може бути використаний для фінансування новинних та журналістських проектів, таких як незалежні журналісти, проектів з розслідування корупції тощо.
9. Нерухомість. Краудфандинг може бути використаний для фінансування проектів у галузі нерухомості, таких як будівництво, реконструкція та інше.

Краудфандинг може бути ефективним інструментом для залучення фінансових ресурсів, але важко стверджувати, що він може повністю замінити класичні джерела фінансування і залучення інвестицій. Краудфандинг в основному використовується для фінансування стартапів, малого та середнього бізнесу, а також залучення коштів на реалізацію інноваційних ідей. Однак класичне фінансування залишається джерелом фінансування для масштабніших проектів та корпорацій. Крім того, краудфандинг не є прийнятним для всіх видів проектів. Деякі проекти можуть вимагати значних витрат на розробку, виробництво та маркетинг, які можуть бути складні для залучення через краудфандинг-платформи. Отже, краудфандинг може бути ефективним доповненням до класичного фінансування проектів, але не може повністю його замінити. Важливо використовувати різні джерела фінансування у зв'язку з потребою проекту та можливостей.



Висновки.

Краудфандинг є незвичайним інструментом у сучасному світі. Краудфандинг надає можливість людям та компаніям з різних країн і регіонів отримати доступ до фінансування для реалізації своїх цілей та проєктів. Це дозволяє залучати кошти без необхідності проходження банківської процедури кредитного схвалення та забезпечення. Краудфандинг дозволяє малому бізнесу та стартапам отримувати фінансування від багатьох людей, що зменшує ризик залежності від одного джерела фінансування та диверсифікує портфель інвестицій. Краудфандинг може стати одним з головних джерел фінансування бізнесу в умовах складної економічної ситуації, коли традиційні джерела фінансування можуть бути обмежені. За останні роки збільшилася кількість проєктів, які запускаються на платформах краудфандингу. Це означає, що кількість людей, які використовують краудфандинг для залучення інвестицій, також збільшується.

Література:

1. Редько Н.О., Жижома М.К. Інноваційна складова сталого економічного регіонального розвитку. *Search for scientific answers to the challenges of our time «2022»*: матеріали Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (USA, Seattle, 10-11 грудня). США: 2022 . С. 54-57.
2. Шевченко О.О. Розвиток краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України. *Ефективна економіка*. 2019. № 3 (електронне видання).
3. Попович Д. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. №10. С. 873-876.

Abstract. Crowdfunding is one of the innovative tools for attracting financial resources for the implementation of business projects in the modern services market. This is explained by the following factors. Crowdfunding allows startups and small businesses to attract financing for the implementation of innovative ideas that are relevant in the modern market.

Crowdfunding is the process of attracting money to finance projects or ideas that are carried out via the Internet with the help of a large number of people (crowd).

The main task of crowdfunding is to attract financing for the implementation of ideas and projects, which can be of different types - from creative projects to social and business ideas. The main goal of crowdfunding is to help people realize their dreams and ideas in real life by attracting financial support from a wide audience.

Crowdfunding is not only a tool for attracting funding, but also a means of increasing the popularity and recognition of projects. Crowdfunding can be considered an innovation in the field of business.

Key words: crowdfunding, crowd, crowdfunding platform, business idea, business project, innovation, crowdsourcing, blockchain technology, financing, investment.

Стаття відправлена: 19.03.2023 г.

© Редько Н.О.

© Амеліна Н.К.