# ECONOMICS

**Iryna Varenyk**
Shostkin Vocational College named after Ivan Kozheduba, Shostka, Ukraine
ORCID iD: 0000-0002-6416-0420

## CROWDFUNDING AS A TOOL FOR FINANCING THE DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL

**Abstract.** Securing funding for innovation development is a crucial prerequisite for enhancing an enterprise's intellectual potential. However, given the current economic instability in Ukraine, many companies are unable to allocate their own resources for these purposes and are, therefore, compelled to seek external sources of financing. Yet, attracting external capital proves challenging due to a lack of financial literacy among the general population and a widespread distrust of investment instruments. Furthermore, venture capital funds in Ukraine face limitations stemming from an underdeveloped stock market infrastructure, a lack of appropriate regulatory legislation, and an insufficient talent pool. It is within this context that our research becomes particularly relevant. We explore a new, simplified mechanism for interaction between companies in need of investment and the general public. In developed nations, such a mechanism already exists and is known as "crowdfunding," or public investment. Consequently, our research is timely, as it focuses on analyzing the mechanics of crowdfunding and its potential impact on the economy.
**Keywords:** crowdfunding; intellectual capital; innovation financing; public investment.

**Ірина Вареник**
Шосткинський фаховий коледж ім. І. Кожедуба, Шостка, Україна
ORCID iD: 0000-0002-6416-0420

## КРАУДФАНДІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

**Анотація.** Забезпечення фінансування для розвитку інновацій – важлива передумова для зростання інтелектуального потенціалу підприємства. Проте, в сучасних умовах економічної нестабільності в Україні, багато компаній не мають можливості виділити свої власні ресурси на ці цілі. Тому вони вимушені шукати сторонні джерела фінансування. Але залучення коштів зі сторони також виявляється проблематичним завдяки відсутності фінансової грамотності більшості населення України та загальному недовір'ю до інвестиційних інструментів. При цьому, венчурні фонди в Україні теж мають свої обмеження через недорозвинену інфраструктуру фондового ринку, відсутність належного регулюючого законодавства та недостатньо розвинену кадрову базу. Саме в такому контексті стає актуальним наше дослідження. Ми шукаємо новий, спрощений механізм взаємодії між компаніями, що потребують інвестицій, і населенням. У розвинених країнах такий механізм вже існує і відомий як "краудфандинг," або публічне інвестування. Тому наше дослідження актуальне, оскільки воно спрямоване на аналіз роботи краудфандингу та його можливого впливу на економіку.
**Ключові слова:** краудфандинг; інтелектуальний капітал; фінансування інновацій; публічне інвестування.

Попередні наукові дослідження вже проводилися в цій галузі, але вони фокусувалися лише на окремих аспектах цієї теми. Мета нашого дослідження - узагальнити ці аспекти та визначити роль краудфандингових компаній в сучасній світовій та вітчизняній економіці.

Сучасний тренд, викликаний фінансовою кризою та зниженням рівня життя, спонукає людей до спільного використання ресурсів та навичок, які досі лишалися невикористованими або мало використовувалися їх власниками. Цей тренд призвів до створення колективної власності для спільного використання і управління. Цей явище називається "shareconomy" або "дольова економіка." В історії і сьогодні є приклади подібної співпраці, як от артіли. Однак завдяки Інтернету та комп'ютерам це явище отримало новий поштовх розвитку, ставши дуже популярним. Наприклад, на виставці CeBIT-2013 в Ганновері shareconomy стала головною темою[1].

Один з таких інструментів - це краудфандінг, який вважається "кінцевим посередником між компаніями і домогосподарствами." Краудфандінг полягає у тому, що люди добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси, зазвичай через Інтернет, щоб підтримати проекти інших людей або організацій. В даний час краудфандінг став важливим фінансовим інструментом, зокрема для інвестицій на початковому етапі. Краудфандінг може змінити правила гри в галузі фінансування інновацій і стати конкурентноздатним серед інших способів фінансування.

Основні тенденції та фактори розвитку краудфандінгу включають в себе технологічні досягнення та розвиток соціальних медіа, відмову від посередництва для прямого зв'язку між сторонами та проблеми, які стикає малий бізнес при залученні початкового капіталу.

Усе це призвело до того, що підприємці та інвестори почали активно використовувати краудфандінг для залучення коштів та підтримки проектів. Краудфандінг дозволяє підприємцям отримувати необхідний стартовий капітал і рекламу через соціальні мережі, а інвесторам - брати участь у проектах від початку до кінця, спостерігаючи за їхнім розвитком і надаючи допомогу[1].

У цілому, краудфандинг може бути цінним інструментом для фінансування та розвитку інтелектуального капіталу, але це вимагає грунтовної підготовки, ретельного планування та дотримання правових вимог. Крім того, успіх в краудфандингу може допомогти підняти обізнаність та інтерес до вашого проекту серед громадськості[1].

Kickstarter - це одна з найбільших і найвідоміших краудфандингових платформ у світі. Заснована в 2009 році, Kickstarter дозволяє творчим проектам, стартапам і іншим ініціативам збирати кошти від громадськості для реалізації своїх ідей та проектів. Основний принцип Kickstarter полягає в тому, що гроші збираються від багатьох маленьких спонсорів, які можуть отримати певні нагороди або продукти в обмін на своє фінансове підтримку.

Kickstarter є відкритою платформою, і практично будь-який може створити проект. Це дає можливість навіть невеликим стартапам та незалежним творцям мати доступ до фінансування.

Kickstarter має велику глобальну спільноту спонсорів та підтримувачів. Це дозволяє проектам залучати кошти від широкого кола людей.

Kickstarter підтримує проекти у багатьох категоріях, включаючи мистецтво, дизайн, технології, ігри, музику, гастрономію та багато інших. Це робить платформу багатоцільовою.

Основна модель Kickstarter передбачає, що проект повинен зібрати всю суму, визначену на початку кампанії, щоб отримати кошти. Якщо проект не досягає цієї суми, всі кошти повертаються спонсорам[3].

Крім самого задоволення від підтримки проекту, спонсори часто отримують нагороди, такі як продукти, послуги або ексклюзивні привілеї.

Отже, після аналізу краудфандингу можна зробити важливі висновки. Краудфандинг став потужним інструментом фінансування для інноваційних проектів у сучасній економіці. Він дозволяє залучити фінансову підтримку від широкої аудиторії, включаючи простих громадян.

Однак, в Україні ринок краудфандингу ще досить молодий і відстає від світових стандартів. Розвиток інфраструктури краудфандингу є важливим кроком для стимулювання інновацій та інтелектуального розвитку.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.

2. Петренко В. П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах : наукова монографія. Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2006. – 352 с.

3. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність : підручник Знання, 2006.– 431 с.

## REFERENCES

1. Krasnokutska N.S.(2005) Potensial pidpriemstva:formuvania ta ocinka [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kyiv: CNL, pp.352.( in Ukrainian)

2. Petrenko V.P. (2006) Upravlinia progesami intelektokoristuvania v socialno – ekonomichnih sistemah[Management of intellectual use processes in socio-economic systems]. Ivano – Frankivsk: Nova zora, pp.352 -356. (in Ukrainian)

3. Bazilevich V.D. (2006) Intelektualna vlasnist[Intellectual Property].Kyiv: Znannia, pp.431-433. (in Ukrainian)