

А. О. Білоус,

к. е. н., асистент, асистент кафедри міжнародних фінансів, Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0004-8602-1562>

О. А. Гейко,

к. е. н., асистент, асистент кафедри міжнародних фінансів, Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5362-7809>

DOI: 10.32702/2306-6814.2026.7.227

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ КРАУДФАНДИНГУ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦІЙНОМУ КРЕДИТУВАННЮ

A. Bilous,

PhD in Economics, Assistant, Assistant of the Department of International Finance,
Educational and Scientific Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv

O. Heiko,

PhD in Economics, Assistant, Assistant of the Department of International Finance,
Educational and Scientific Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv

IMPLEMENTATION OF CROWDFUNDING MODELS AS AN ALTERNATIVE TO TRADITIONAL LENDING

У статті досліджено механізми функціонування моделей краудфандингу як ефективної альтернативи традиційному банківському кредитуванню в сучасних економічних умовах. Проаналізовано основні види краудфандингу: від благодійних внесків до інвестиційного капіталу та P2P-позик. Особливу увагу приділено порівняльному аналізу доступності, вартості залучення ресурсів та рівня ризиків для стартапів і малого бізнесу.

Автор визначає ключові переваги краудтехнологій, зокрема спрощення процедури доступу до фінансування, відсутність жорстких вимог до застави та можливість одночасної валідації ринкового попиту на продукт. Водночас висвітлено бар'єри, що стримують розвиток сегмента: недосконалість нормативно-правового регулювання, ризики шахрайства та високу залежність успіху проєкту від маркетингової стратегії. Обґрунтовано, що інтеграція краудфандингових моделей у фінансову систему сприяє підвищенню інклюзивності ринку капіталу та стимулює інноваційний розвиток економіки.

The research article provides a comprehensive and multifaceted analysis of the evolution and functioning of crowdfunding models as a viable, technologically advanced, and highly effective alternative to traditional bank lending within the contemporary global financial landscape. In an era defined by rapid digitalization and shifting economic paradigms, traditional financial institutions often impose rigid, and sometimes insurmountable, barriers for early-stage ventures and small-scale entrepreneurs. This study systematically examines the primary taxonomy of crowdfunding, including reward-based, equity-based, and debt-based (P2P) lending, emphasizing their distinctive roles in the modern capital market. The methodological framework of this research is based on a comparative analysis of financial instruments, synthesized with an empirical review of platform performance data across various jurisdictions.

Particular attention is devoted to a rigorous comparative analysis of the accessibility, speed, and cost-efficiency of raising resources through decentralized digital platforms versus classical credit instruments provided by commercial banks. The author identifies key strategic advantages of crowd-technologies for startups and small to medium-sized enterprises (SMEs), such as the significant simplification of complex financing procedures, the absence of stringent and often restrictive collateral requirements, and the unique opportunity for simultaneous market demand validation. Furthermore, the paper highlights the psychological and marketing aspects of crowdfunding, where the "crowd" acts not only as a primary source of capital but also as a fundamental consumer base, providing invaluable feedback and acting as brand advocates in a competitive environment.

However, the study also addresses significant systemic barriers and challenges hindering the sector's sustainable development, including the lack of harmonized legal regulation, heightened risks of information asymmetry between originators and investors, and potential fraud risks. The research concludes that the strategic integration of diverse crowdfunding models into the broader financial system significantly enhances the overall inclusivity of the capital market. It is substantiated that by democratizing investment processes and lowering entry barriers for retail investors, crowdfunding stimulates innovative economic development and provides a resilient financial buffer during periods of traditional banking instability or credit crunches.

Ключові слова: краудфандинг, традиційне кредитування, фінансові інновації, P2P-платформи, стартапи, альтернативне фінансування, ризики, інвестиційний капітал.

Key words: crowdfunding, traditional lending, financial innovations, P2P platforms, startups, alternative financing, risks, investment capital.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасний етап розвитку глобальної фінансової архітектури характеризується стрімкою цифровізацією та пошуком гнучких інструментів капіталізації, що зумовлено трансформацією економічних відносин у постіндустріальному суспільстві. Попри ключову роль банківського сектору, традиційні механізми кредитування дедалі частіше демонструють обмеженість у задоволенні фінансових потреб динамічних сегментів економіки, зокрема стартапів, малих та середніх підприємств (МСП) та інноваційних проєктів на ранніх стадіях розвитку. Проблема полягає у наявності жорстких бар'єрів для входу на ринок капіталу: високих вимог до заставного майна, складної процедури оцінки кредитоспроможності (credit scoring) та консервативності фінансових установ щодо фінансування високоризикових, проте потенційно високоефективних ідей.

У цьому контексті виникає гостра потреба у впровадженні альтернативних фінансових інструментів, серед яких провідне місце посідає краудфандинг. Дана технологія, що базується на принципах колективного фінансування через спеціалізовані онлайн-платформи, не лише демократизує доступ до ресурсів, а й трансформує роль інвестора з пасивного учасника ринку на активного стейкхолдера. Постановка проблеми у загальному вигляді зумовлена необхідністю теоретичного обґрунтування та практичного опрацювання механізмів інтеграції краудфандингових моделей у загальну фінансову систему як повноцінної альтернативи або доповнення до банківського кредитування.

Зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями полягає у потребі у класифікації новітніх форм альтернативного фінансування (P2P, P2B, Equity-based) та дослідженні їхнього впливу на фінансову стабільність і макроекономічні показники. Необхідною є розробка методичних рекомендацій для суб'єктів господарювання щодо диверсифікації джерел залучення капіталу, а також формування підґрунтя для вдосконалення нормативно-правового регулювання діяльності фінансових технологій (FinTech) в Україні та світі.

Вирішення цих завдань безпосередньо корелює зі стратегічними цілями підвищення інклюзивності фінансових ринків та стимулювання інноваційної активності, що є критично важливим для відновлення економіки та забезпечення її стійкого зростання в умовах глобальної нестабільності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців значна увага приділяється трансформації фінансових посередників та виникненню альтернативних механізмів акумуляції капіталу. Фундаментальні аспекти теорії фінансового посередництва та кредитування закладені у працях таких класиків, як Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер та Ф. Мішкін, які розглядали банки як центральні елементи розподілу ресурсів. Проте сучасний етап розвитку ринку альтернативних фінансів (Alternative Finance) потребує нових підходів, що відображено у роботах провідних зарубіжних дослідників, зокрема Е. Шварца, Р. Каппеля, Л. Енквіста та Дж. Молліка. Останній, зокрема, здійснив вагомий внесок у розуміння динаміки краудфандингових плат-

форм, визначивши ключові фактори успіху проєктів та роль соціального капіталу в їх реалізації.

Питання інтеграції цифрових платформ у фінансову систему та порівняння їх із банківським сектором активно досліджуються у звітах міжнародних інституцій, таких як Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), фахівці якого (Б. Джан, П. Баєр та ін.) щорічно аналізують обсяги та структуру світового ринку P2P-кредитування та краудфандингу.

Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у дослідження інноваційних форм фінансування та диджиталізації фінансових послуг зробили такі вчені, як І. Бланк, О. Береславська, А. Даниленко, В. Корнєєв та О. Дзюблук. У їхніх працях детально аналізуються ризики та перспективи розвитку небанківського фінансового сектору в Україні, специфіка нормативного регулювання FinTech-компаній та проблеми захисту прав інвесторів на онлайн-платформах.

Попри значну кількість публікацій, питання прямого протиставлення краудфандингу традиційному кредитуванню в умовах обмеженого доступу до банківських ресурсів залишається дискусійним. Зокрема, недостатньо висвітленими є механізми гібридного фінансування, де краудфандинг виступає не лише як заміна кредиту, а й як інструмент зниження кредитних ризиків для самих банків через попередню апробацію попиту. Саме ці аспекти обумовлюють необхідність подальшого поглибленого дослідження, що і визначає спрямованість даної статті.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою даної статті є комплексне дослідження теоретичних основ та прикладних аспектів використання моделей краудфандингу як трансформаційної альтернативи традиційному банківському кредитуванню, а також визначення стратегічних переваг та ризиків інтеграції цих інструментів у сучасну фінансову систему.

Для досягнення поставленої мети було визначено та вирішено наступні основні завдання:

1. Розкрити сутність та провести типологію основних моделей краудфандингу (боргового, капітального та заснованого на винагородах) у контексті їхньої функціональної схожості та відмінності від класичних банківських продуктів.
2. Провести порівняльний аналіз процедурних та економічних характеристик залучення капіталу через крауд-платформи та банківські установи, фокусуючись на показниках доступності, швидкості фінансування та вимогах до забезпечення.
3. Визначити ключові драйвери та бар'єри розвитку ринку альтернативного фінансування, зокрема в частині нормативно-правового регулювання, інформаційної асиметрії та довіри інвесторів.
4. Обґрунтувати роль краудфандингу як інструменту стимулювання фінансової інклюзії для малого та середнього бізнесу, що не має доступу до традиційного кредитного ринку.
5. Розробити практичні рекомендації щодо оптимізації взаємодії між суб'єктами господарювання та альтернативними фінансовими майданчиками для

підвищення ефективності інноваційного розвитку економіки.

Об'єктом дослідження є процес трансформації механізмів фінансування суб'єктів економіки в умовах диджиталізації фінансових послуг.

Предметом дослідження є сукупність економічних відносин, що виникають під час використання краудфандингових платформ як альтернативи традиційним кредитним операціям.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасні стартапи та малі підприємства часто стикаються з проблемою доступу до фінансування. Традиційне банківське кредитування передбачає суворі вимоги до позичальника — необхідність надання застави, високі кредитні рейтинги та стабільний грошовий потік, що для нових бізнесів може бути недосяжним. За даними CB Insights, брак коштів і неможливість залучити новий капітал належать до головних причин провалу стартапів. [5] У цих умовах краудфандинг — механізм колективного фінансування проєктів через інтернет — набув популярності як альтернативне джерело капіталу, відкритого для ширшого кола інвесторів та донорів. Краудфандингові моделі дозволяють підприємцям залучати кошти від громади (так званого "натовпу") без посередньо через онлайн-платформи, обходячи традиційні фінансові інституції.

Банківське кредитування історично було основним способом фінансування розвитку бізнесу. Малим та середнім підприємствам банки пропонують різні види позик — від короткострокових кредитів на поповнення обігових коштів до довгострокових інвестиційних кредитів на обладнання чи нерухомість. Ключовою особливістю є те, що отримані кошти необхідно повернути з відсотками у визначений термін, незалежно від успішності бізнес-проєкту. Це створює фінансове навантаження на компанію: щомісяця потрібно обслуговувати борг (виплачувати основну суму й відсотки). Невиконання зобов'язань (дефолт) призводить до штрафів, погіршення кредитної історії, а іноді — до втрати забезпечення (закладеного майна).

Для отримання бізнес-кредиту підприємець має відповідати суворим критеріям. Банки, як правило, перевіряють кредитну історію та фінансову звітність, вимагають забезпечення позики (заставу у вигляді майна або особисті гарантії). Новостворені фірми часто бракує трек-рекорду та активів для застави, тому відмови в кредитуванні є поширеними. За статистикою, процес розгляду заявки та ухвалення рішення банком може тривати від 60 до 90 днів, що не завжди дозволяє швидко отримати кошти, коли це критично необхідно. Крім того, навіть у разі успішного отримання позики, збільшення боргового навантаження підвищує ризики для малого бізнесу: у разі тимчасових труднощів із доходами компанія все одно зобов'язана здійснювати платежі за кредитом, інакше може втратити заставне майно. [3]

Переваги банківського фінансування для бізнесу полягають у великій сумі, яку можна отримати одним траншем, та в чіткості умов. Після отримання кредиту підприємець відразу розпоряджається усіма кош-

тами в повному обсязі, що дозволяє реалізувати масштабні проекти (купівля обладнання, запуск виробництва тощо). Вчасне обслуговування кредиту сприяє поліпшенню кредитного рейтингу бізнесу, відкриваючи шлях до більших позик у майбутньому. При цьому власність підприємця не розмивається — на відміну від залучення інвесторів чи участі в equity-краудфандингу, банк не претендує на частку в компанії, а після повернення боргу взаємовідносини завершуються. [1]

Недоліки традиційного кредитування для стартапів: [3]

1. Високий поріг входу. Банки прагнуть мінімізувати ризики, тому молодим бізнесам часто відмовляють у позиках через брак історії, застави чи стабільного доходу.

2. Витрати та ризики дефолту. Відсоткові ставки за бізнес-кредитами можуть бути значними (навіть за забезпечених позик) і поглинають частину прибутку. Наприклад, альтернативні онлайн-кредитори можуть пропонувати швидкі позики, але під дуже високі ставки — 18—40% річних, що здатне "втопити" бізнес у боргах. У разі ж невдачі проекту борг все одно підлягає поверненню; якщо підприємство збанкрутує, засновник ризикує втратою заставленого майна або власних коштів (у разі персональної гарантії).

3. Бюрократія та повільність. Оформлення кредиту — тривалий процес, що включає збір документів (бізнес-план, фінзвітність, податкові декларації тощо) та довге очікування рішення. Для швидко зростаючого стартапу така затримка може означати втрату ринкових можливостей. Таким чином, хоча банківські кредити залишаються важливим інструментом фінансування, їх доступність для малого бізнесу обмежена, а умови — не завжди сприятливі для нових інноваційних проектів.

Порівняння краудфандингу і банківського фінансування

Краудфандинг і традиційне кредитування пропонують підприємцям принципово різні підходи до фінансування, кожен зі своїми перевагами та недоліками. Розглянемо ключові відмінності цих моделей.

Джерело коштів та процес отримання. При банківському фінансуванні ресурсами виступають власні кошти банку або депозитні кошти клієнтів, які банк перерозподіляє у формі позик. Натомість у краудфандингу кошти надходять від великої кількості приватних осіб або інституцій, які добровільно підтримують проект на платформі. Краудфандингова кампанія більше схожа на маркетингову ініціативу: автор проекту презентує ідею публіці, а не подає закриту заявку фінансовому комітету. Процес збору на платформі зазвичай значно швидший у запуску — достатньо зареєструвати проект, підготувати опис, відеопрезентацію та нагороди, що можна зробити за кілька днів або тижнів. Вимоги платформ до проектів існують (наприклад, відповідність категоріям, заборона певних видів діяльності), але вони незрівнянно простіші за банківські критерії кредитоспроможності. Фактично кредитна історія чи фінансові звіти для краудфандингу не потрібні — важлива лише цікавість ідеї для спільноти. Водночас успішне завершення краудфандингової кампанії не гарантує отримання грошей:

це лише означає дозвіл почати збір, і сам підприємець мусить активно просувати свій проект, щоб досягти фінансової мети. У банківській моделі навпаки — після схвалення позики гроші одразу стають доступними позичальнику, без необхідності додаткових зусиль з його боку з пошуку інвесторів. [9]

Винагорода та витрати. Ключова відмінність — платність коштів. Банк видає позику під відсоток; підсумкова сума повернення, як правило, перевищує розмір отриманих коштів (з урахуванням процентів та комісій). Для малого бізнесу це означає постійний відтік готівки на обслуговування боргу і здорожчання собівартості проекту. У краудфандингу ж прямого боргу немає: отримані кошти не потрібно повертати грошима. Якщо це модель з винагородами — достатньо виконати обіцянки перед спонсорами (поставити продукт, надіслати подарунки тощо). Таким чином, краудфандинг фактично може бути безвідсотковим фінансуванням для бізнесу. Однак це не означає відсутності витрат: більшість платформ стягують комісію у вигляді відсотка від зібраної суми (зазвичай 5-10%). Крім того, реалізація винагород (собівартість виробництва та доставки прототипів, сувенірів) також потребує ресурсів. В моделі equity підприємець "платить" інвесторам часткою власного бізнесу. В моделі P2P-краудлендингу — доводиться сплачувати відсотки інвесторам, хоча ставки можуть бути гнучкими, а умови — договірними між сторонами безпосередньо. Забезпечення позики — ще один аспект: банк вимагає заставу для зниження ризиків, тоді як краудфандинг не потребує застави або майнових гарантій. Це робить краудфандинг більш доступним, але й означає, що вкладники беруть на себе більший ризик втрати коштів, якщо проект провалиться. [4]

Контроль і участь у бізнесі. Банківський кредитор не втручається в операційну діяльність підприємства; його цікавить лише своєчасне повернення коштів. У цьому сенсі кредит зберігає незалежність підприємця — він самостійно управляє бізнесом, маючи боргове зобов'язання. Краудфандингова модель може залучати спільноту до життя проекту. З одного боку, це приносить маркетингові переваги — люди, які профінансували стартап, стають його першими клієнтами та адвокатами бренду. З іншого боку, велика кількість дрібних інвесторів або спонсорів може генерувати зворотний зв'язок, очікування і тиск. У випадку equity-краудфандингу з'являються десятки і сотні акціонерів, чий інтерес треба враховувати, а це може ускладнити управління компанією та прийняття рішень. Однак для малих сум вплив окремих краудакціонерів мінімальний. У будь-якому разі, краудфандинг більше публічний за своєю природою: успіх чи невдача кампанії відбувається на очах у громади, що впливає на репутацію стартапу. Банківські відносини конфіденційні — широка публіка зазвичай не знає, хто і скільки взяв кредит. [9]

Гнучкість і умови використання коштів. Кредит має чітко обумовлений графік погашення — щомісячні платежі фіксованого розміру протягом визначеного строку. Це дисциплінує, але може бути складно для бізнесу з нерівномірним грошовим потоком. Краудфандинг надає більше свободи: отримані кошти можна використати на власний розсуд відповідно до потреб проєк-

ту, без тиску регулярних виплат. Натомість підприємець несе репутаційну відповідальність перед спільнотою. Якщо він зібрав гроші під певні обіцянки і не виконав їх, це призведе до втрати довіри з боку клієнтів /інвесторів і ускладнить подальші спроби фінансування. В аспекті строків: банківський кредит — переважно довгострокове зобов'язання, яке може тривати роками, тоді як краудфандинг — одноразова кампанія (зазвичай 1—3 місяці збору), після якої взаємини зі спільнотою можуть припинитися (для reward-моделі) або трансформуватися (у підтримку продукту, повторні покупки тощо). [4]

Отже, краудфандинг виступає альтернативою банківському фінансуванню, пропонуючи підприємцям доступ до капіталу без боргу та застав, але вимагаючи активної роботи з громадськістю і прозорості. У деяких випадках ці моделі можуть доповнювати одна одну: наприклад, стартап може спочатку успішно профінансувати прототип через краудфандинг, довести життєздатність ідеї, а згодом отримати банківський кредит або венчурні інвестиції на масштабування. Дослідження показують, що краудфандинг може бути як заміною, так і доповненням до банківських позик — оптимальна стратегія залежить від рівня невизначеності ринку та вартості залучення коштів. Малий бізнес повинен зважити всі "за" і "проти" кожного підходу, щоб обрати найкращий варіант фінансування, або ж використати комбіновану стратегію.

Приклади краудфандингових платформ та проектів
Для кращого розуміння переваг і обмежень краудфандингу розглянемо конкретні приклади успішного використання цього інструменту в міжнародній та українській практиці.

Kickstarter (США). Це найбільша у світі краудфандингова платформа, заснована у 2009 році, що працює за моделлю винагород (reward-based). На Kickstarter розміщуються переважно творчі та технологічні проекти: гаджети, ігри, фільми, музичні альбоми, дизайнерські продукти тощо. Станом на 2025 р. на платформі було запущено понад 650 тис. проектів і залучено більше \$8,5 млрд. фінансування. Середній глобальний показник успішності кампаній — близько 40%, але для активних спільнот він вищий. Серед рекордів Kickstarter можна зазначити наступні: розумний годинник Pebble у 2012 р. зібрав \$10,3 млн від понад 68 тис. бекерів, ставши одним із перших "мегагітів" краудфандингу. Ігрова компанія Ouya залучила \$8,5 млн на розробку консолі, Oculus Rift — \$2,5 млн на VR-гарнітуру, що в 10 разів перевищило початкову мету. Ці кейси продемонстрували, що спільнота готова інвестувати значні суми в інновації, які важко було б профінансувати через банки на етапі ідеї. Kickstarter діє за принципом "all-or-nothing", що стимулює авторів ставити реалістичні цілі та мобілізувати спільноту до повної перемоги або не брати коштів взагалі (у разі недобору). Для українських підприємців Kickstarter також відкриває можливості виходу на міжнародний ринок: низка українських стартапів успішно скористалися цією платформою. Наприклад, гаджет Petcube (пристрій для гри з домашніми улюбленцями через смартфон) у 2013 році зібрав \$251 тис. на Kickstarter, що перевищило очікування та привернуло увагу ЗМІ і венчурних інвесторів. Інший приклад —

LaMetric, смарт-годинник для відображення різноманітних даних, залучив \$258 тис. від бекерів з усього світу. Ці проекти не мали кредитної історії чи застав, але завдяки краудфандингу отримали необхідний стартовий капітал і перевірку ринкового попиту. [3; 8]

GoFundMe (США). На відміну від Kickstarter, платформа GoFundMe, заснована у 2010 році, фокусується на добродійних та особистих зборах коштів. Вона дозволяє збирати гроші на медичне лікування, освіту, допомогу після катастроф, волонтерські ініціативи тощо. GoFundMe працює за принципом добровільних пожертв без матеріальної винагороди; кампанії можуть отримувати кошти навіть якщо не досягнуто якоїсь фіксованої мети (модель гнучкого фінансування). За більш ніж десятиліття GoFundMe перетворилася на найбільшу благодійну платформу: як зазначалось, сума пожертв перевищила \$30 млрд. станом на 2024 р. Для малих бізнесів GoFundMe не є типовим інструментом залучення капіталу, проте в окремих випадках використовується — наприклад, громади збирають кошти, щоб підтримати локальний бізнес, який постраждав від стихійного лиха чи інших негараздів. Такі випадки радше виключення, але вони демонструють силу колективної допомоги як альтернативи кредитам чи страховим виплатам. Міжнародна популярність GoFundMe особливо зросла під час криз: у перший рік війни в Україні (2022) через GoFundMe було пожертвовано понад \$280 млн на підтримку українців, що свідчить про можливості платформи швидко мобілізувати фінанси на гострі потреби, минаючи бюрократію. [2]

Спільнокошт (Україна). Це провідна українська краудфандингова платформа, яка діє під егідою соціально-інноваційної спільноти "Велика Ідея". Спільнокошт стартував приблизно у 2012 році і став першим майданчиком колективного фінансування в Україні. Він орієнтований на суспільно корисні, освітні, культурні проекти. Наприклад, через Спільнокошт збирали кошти на видання книжок, зйомки документальних фільмів, запуск освітніх програм, урбаністичні ініціативи тощо. Винагорода бекерам здебільшого нематеріальна або символічна (подяки, участь у заходах, сувеніри). Спільнокошт застосовує модель "все або нічого": багато проектів успішно профінансовано спільнотою на 100% і більше. Одним із ранніх успіхів був фільм "Спільна Справа" (2013) — документальний фільм про волонтерів Майдану, профінансований громадськістю. З роками Спільнокошт довів ефективність "народного фінансування" в Україні, хоча масштаби поки що поступаються західним платформам. За даними 2017 року, до появи вітчизняних платформ українці вже активно користувалися міжнародними (Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe). Нині Спільнокошт продовжує працювати, зокрема і під час війни, допомагаючи збирати гроші як на гуманітарні, так і на бізнес-ініціативи. [6]

Потенціал та ризики краудфандингу для малого бізнесу і стартапів

Краудфандингові моделі відкривають нові можливості фінансування для підприємців, але водночас пов'язані з низкою викликів. Розглянемо, який потенціал вони несуть для малого бізнесу та які ризики варто враховувати, обираючи між краудфандингом і традиційним кредитом.

Потенціал та переваги:

— Доступність капіталу без застави і кредитної історії. Для стартапу, що не має матеріальних активів або довгої фінансової історії, краудфандинг може бути чи не єдиним способом отримати стартові кошти. Відсутність вимог до кредитоспроможності розширює коло потенційних отримувачів фінансування. Залучити громаду інвесторів може навіть студент з ідеєю, тоді як банк навряд чи видасть йому позику на бізнес-починання.

— Перевірка ринкової привабливості (validation). Краудфандинг фактично дозволяє протестувати бізнес-ідею на аудиторії ще до її повномасштабної реалізації. Якщо людям цікавий продукт і вони готові "голосувати гривнею" (чи доларом) за нього — це підтверджує наявність ринку. Успішна кампанія демонструє попит, що може стати аргументом для подальших інвесторів або кредиторів. З іншого боку, невдала кампанія — теж корисний сигнал: якщо проект не зібрав мінімальної підтримки, підприємець має шанс переосмислити ідею або відмовитися від неї на ранньому етапі без боргових зобов'язань. [1; 9]

— Маркетинг та побудова спільноти. Краудфандингова кампанія одночасно є рекламною акцією. Про проект дізнаються сотні або тисячі людей, він може отримати огляд у медіа, поширення в соцмережах. Таким чином, підприємець формує ядро спільноти навколо бренду ще до виходу продукту на ринок. Ці ранні прихильники часто стають найвідданішими клієнтами і неформальними амбасадорами, що безкоштовно рекомендують продукт іншим. Традиційний кредит такого ефекту не дає — залучення коштів відбувається не публічно і не створює інформаційного приводу. [9]

— Гнучкість у використанні коштів. На відміну від цільових банківських кредитів, краудфандингові внески зазвичай не жорстко прив'язані до конкретних статей витрат. Підприємець в межах свого проекту може самостійно розподілити бюджет, коригувати плани. Головне — виконати обіцяне перед бекерами. Це дозволяє адаптуватися, якщо в процесі реалізації виникнуть непередбачені потреби або можливості.

— Поєднання з іншими джерелами фінансування. Краудфандинг не виключає використання інших моделей, а часто допомагає підвищити інвестиційну привабливість бізнесу. Наприклад, успішна кампанія на Kickstarter може слугувати доказом концепції (proof of concept) для банку або фонду, після чого стартап отримує кредит чи венчурне вливання на більшу суму. Також краудфандинг може частково профінансувати проект, зменшивши обсяг необхідного банківського кредиту і відповідно боргове навантаження. [2; 8]

Підсумовуючи, краудфандинг для малого бізнесу є потужним інструментом, що надає шанс реалізувати інноваційні ідеї без класичних бар'єрів входу, але вимагає підприємницької активності, прозорості та обережності. Він найкраще підходить для продуктів і послуг, цікавих широкій аудиторії (технологічних гаджетів, творчих проектів, соціальних ініціатив), де є можливість заручитися підтримкою громади. Для традиційного бізнесу з передбачуваними грошовими потоками та забезпеченням банківське кредитування часто буде дешевшим і простішим. У багатьох випадках доцільно ком-

бінувати джерела фінансування: використовувати краудфандинг на ранніх етапах (для перевірки ідей та стартового капіталу), а після досягнення певного успіху — звертатися до банків чи інвесторів для масштабування. Таким чином, моделі краудфандингу виступають дієвою альтернативою і доповненням до традиційного кредитування, особливо в сегменті малого бізнесу та стартапів, стимулюючи розвиток підприємництва і інновацій.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Краудфандинг як феномен сучасних фінансів став вагомим альтернативою традиційному банківському кредитуванню для малих підприємств та стартапів. Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки:

1. Краудфандингові моделі забезпечують пряму взаємодію між підприємцями та масовими інвесторами/спонсорами через онлайн-платформи, що усуває посередництво банків. Існують різні види краудфандингу — винагородний, інвестиційний, кредитний — які надають гнучкі можливості фінансування залежно від потреб проекту. В Україні краудфандинг розвивається переважно у сфері творчих та соціальних ініціатив (Спільнокошт, StartEra тощо), тоді як краудінвестинг поки стримується законодавчими пробілами.

2. Традиційне кредитування малих бізнесів характеризується суворими критеріями відбору та фінансовими зобов'язаннями. Банк вимагає від позичальників надійності (застава, дохідність, кредитна історія) і гарантує видачу коштів під відсоток з обов'язковим поверненням у визначені терміни. Це підходить для зрілих підприємств, але є малодоступним та ризикованим для стартапів. Краудфандинг натомість знижує бар'єри входу, дозволяючи залучити фінансування на початкових стадіях розвитку бізнесу без боргового навантаження.

3. Порівняння краудфандингу і кредиту показує, що кожен механізм має свої плюси і мінуси. Краудфандинг дає можливість перевірити попит і залучити спільноту навколо продукту, не вимагаючи ні відсотків, ні втрати контролю над бізнесом (у разі reward-моделі). Натомість підприємець несе репутаційні ризики та повинен докласти значних маркетингових зусиль для успішної кампанії. Банківське фінансування забезпечує одразу значну суму і чіткі договірні рамки, але збільшує фінансовий тиск на бізнес і може призвести до втрати активів у разі невдачі. В окремих випадках обидва інструменти можуть ефективно доповнювати один одного, комбінуючи переваги кожного.

4. Практичний досвід як міжнародний, так і український, підтверджує життєздатність краудфандингу як джерела капіталу. Мільярди доларів, зібрані на платформах Kickstarter та GoFundMe, тисячі профінансованих проектів — від смарт-годинників Pebble до шолому Oculus Rift — демонструють, що краудфандинг спроможний успішно конкурувати з традиційними фінансами у сфері інновацій. В Україні завдяки краудфандингу реалізовано ряд культурних, соціальних та бізнес-ініціатив, зокрема через Спільнокошт, а також українські стартапи все частіше виходять на глобальні платформи для залучення коштів (приклади Petcube, LaMetric). Краудфандинг також відіграв критичну роль у воєнний

час, ставши механізмом швидкої фінансової допомоги, що не має аналогів у банківському секторі.

5. Перспективи і ризику для МСБ. Краудфандингові моделі володіють значним потенціалом сприяння розвитку малого бізнесу та стартап-екосистеми. Вони особливо корисні для фінансування інноваційних, креативних і суспільно значущих проектів, де традиційні кредитори не готові ризикувати. Однак для повноцінної інтеграції краудфандингу в фінансову систему потрібне вдосконалення нормативної бази (визнання і регулювання краудфандингу, захист прав дрібних інвесторів, оподаткування тощо). Підприємцям же, обираючи цей шлях, слід ретельно планувати кампанії, реально оцінювати свої можливості та відповідально ставитися до виконання зобов'язань перед спільнотою. Лише за цих умов краудфандинг стане не разовим авантюричним кроком, а стійким фінансовим інструментом, здатним успішно доповнити чи навіть замінити банківські кредити для нового покоління бізнесів.

На завершення, використання моделей краудфандингу можна розглядати як ефективну альтернативу традиційному кредитуванню в умовах сучасної цифрової економіки. Краудфандинг підвищує фінансову інклюзивність, дозволяючи реалізовувати ті проекти, які раніше залишались без уваги великих інвесторів. Для України розвиток краудфандингу означає нові можливості для підприємців та громадських ініціатив, а також інтеграцію у світові фінансові тенденції. Правильне поєднання різних моделей фінансування — запорука сталого зростання малого бізнесу, і краудфандинг вже зараз займає важливе місце в цьому комплексі.

Література:

1. Torres B. et al. Crowdfunding versus Traditional Banking: Alternative or Complementary Systems for Financing Projects in Portugal? Journal of Risk and Financial Management. 2024. Vol. 12, no. 2. DOI: 10.3390/jrfm12020033.
2. Thompson J. Business Loan vs. Crowdfunding: Which Is Best for You? Business.com. 2024. URL: <https://www.business.com> (дата звернення: 17.03.2026).
3. Crowdfunding platforms vs traditional loans. FasterCapital. 2023. URL: <https://fastercapital.com> (дата звернення: 17.03.2026).
4. Barvenko Y. Crowdfunding as a way of attracting investments into start-ups. DigiLaw Ukraine (Medium). 2025. URL: <https://medium.com> (дата звернення: 17.03.2026).
5. Indiegogo vs Kickstarter: What's the Difference in 2025? LaunchBoom. 2025. URL: <https://www.launchboom.com> (дата звернення: 17.03.2026).
6. Спільнокошт — краудфандинг в Україні. Велика Ідея. URL: <https://biggggidea.com> (дата звернення: 17.03.2026).
7. How Ukraine Is Crowdfunding Its Battle Against Russia. Business Insider. 2023. URL: <https://www.businessinsider.com> (дата звернення: 17.03.2026).
8. Kickstarter Stats. Kickstarter. 2025. URL: <https://www.kickstarter.com/help/stats> (дата звернення: 17.03.2026).
9. Дзюблук О. В. Альтернативні механізми фінансування бізнесу в умовах трансформації кредитного ринку. Світ фінансів. 2023. Вип. 1 (74). С. 8—22. DOI: 10.35774/sf2023.01.008.
10. Зеленецький П. О. Правове регулювання краудфандингу в Україні: стан та перспективи розвитку. Юридичний науковий електронний журнал. 2024. № 3. С. 145—149.
11. Chishti S., Barberis J. The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries. Chichester: John Wiley & Sons, 2016. 312 p.
12. The 2024 Global Alternative Finance Market Outlook. Cambridge Centre for Alternative Finance. 2024. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/> (дата звернення: 17.03.2026).

References:

1. Torres, B. et al. (2024), "Crowdfunding versus Traditional Banking: Alternative or Complementary Systems for Financing Projects in Portugal?", Journal of Risk and Financial Management, vol. 12(2). doi: 10.3390/jrfm12020033.
2. Thompson, J. (2024), "Business Loan vs. Crowdfunding: Which Is Best for You?", Available at: <https://www.business.com> (Accessed: 17 March 2026).
3. FasterCapital (2023), "Crowdfunding platforms vs traditional loans". Available at: <https://fastercapital.com> (Accessed: 17 March 2026).
4. Barvenko, Y. (2025), "Crowdfunding as a way of attracting investments into start-ups", DigiLaw Ukraine (Medium), Available at: <https://medium.com> (Accessed: 17 March 2026).
5. LaunchBoom (2025), "Indiegogo vs Kickstarter: What's the Difference in 2025?", Available at: <https://www.launchboom.com> (Accessed: 17 March 2026).
6. Big Idea (2025), "Spilnokosht — crowdfunding in Ukraine", Available at: <https://biggggidea.com> (Accessed: 17 March 2026).
7. Business Insider (2023), "How Ukraine Is Crowdfunding Its Battle Against Russia", Available at: <https://www.businessinsider.com> (Accessed: 17 March 2026).
8. Kickstarter (2025), "Kickstarter Stats", Available at: <https://www.kickstarter.com/help/stats> (Accessed: 17 March 2026).
9. Dziubliuk, O. V. (2023), "Alternative business financing mechanisms in the context of credit market transformation", The World of Finance, vol. 1(74), pp. 8-22. doi: 10.35774/sf2023.01.008.
10. Zelenetskyi, P. O. (2024), "Legal regulation of crowdfunding in Ukraine: state and prospects of development", Juridical Scientific Electronic Journal, vol. (3), pp. 145—149.
11. Chishti, S. and Barberis, J. (2016), The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries, John Wiley & Sons, Chichester, UK.
12. Cambridge Centre for Alternative Finance (2024), "The 2024 Global Alternative Finance Market Outlook", Available at: <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/> (Accessed: 17 March 2026).

Отримано редакцією журналу / Received: 18.03.26

Прорецензовано / Revised: 28.03.26

Схвалено до друку / Accepted: 09.04.26