

Азаренкова Г. М.

*д. э. н., профессор заведующий кафедрой финансов,
Харьковского учебно–научного института
ГВУЗ Университета банковского дела»*

Мельникова Н. С.

*к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов,
Харьковского учебно–научного института
ГВУЗ Университета банковского дела»*

Огородник В. В.

*к.э.н., доцент кафедры экономики и управления
Института банковских технологий и бизнеса
ГВУЗ «Университет банковского дела»*

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КРАУДФАНДИНГА КАК СПОСОБА ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ В ФИНАНСОВЫЙ ПРОЕКТ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Аннотация. В работе проведены исследования теоретических аспектов краудфандинговых технологий, обобщены методические подходы относительно моделей краудфандинга. Представлен анализ существующей практики и перспективы развития технологий краудфандинга в современном мире. В качестве направлений повышения эффективности работы начинающих предпринимателей с применением краудфандинга выделены преимущества и недостатки краудфандинговых технологий по сбору средств на реализацию финансового проекта.

Ключевые слова: краудфандинг, финансовый проект, технологи, эффективность, предприниматели, инвесторы, средства.

Формул: 0; рис.: 3, табл.: 0, библи.: 9

Азаренкова Г. М.

*д.е.н., професор завідувач кафедри фінансів,
Харківського навчально–наукового інституту
ДВНЗ «Університету банківської справи»; Україна*

Мельникова Н. С.

*к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,
Харківського навчально–наукового інституту
ДВНЗ «Університету банківської справи»; Україна*

Огородник В. В.

*к. е. н., доцент кафедри економіки та управління
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»; Україна*

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ КРАУДФАНДИНГУ ЯК ЗАСОБУ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ У ФІНАНСОВИЙ ПРОЕКТ ПІДПРИЄМЦІВ–ПОЧАТКІВЦІВ

Анотація. В роботі проведено дослідження теоретичних аспектів краудфандингових технологій, узагальнено методичні підходи щодо моделей краудфандингу. Представлений аналіз існуючої практики та перспективи розвитку технологій краудфандингу в сучасному світі. В якості напрямків підвищення ефективності роботи підприємців–початківців із застосуванням краудфандингу виділено переваги та недоліки краудфандингових технологій по збору коштів на реалізацію фінансового проекту.

Ключові слова: краудфандинг, фінансовий проект, технології, ефективність, підприємці, інвестори, кошти.

Формул: 0; рис.: 3, табл.: 0, біблі.: 9

Azarenkova G. M.

*Doctor of Economic Sciences, professor
and head of the Department of Finance,*

Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI «Banking University»

Melnikova N. S.
*Ph. D. in Economics, Associated Professor
at the Department of Finance,
Kharkiv Educational and Scientific Institute of
SHEI «Banking University»*

Ogorodnyk V. V.
*Ph. D. in Economics,
Associated Professor of the Department of Economics and Management
Institute of banking technologies and business
of SHEI “Banking University”*

THE ANALYSIS OF THE FEATURES OF CROWDFUNDING AS A METHOD OF ATTRACTING FUNDING FOR THE FINANCIAL PROJECTS OF FIRST-TIME ENTREPRENEURS

Abstract. Thesis work contains the results of research in theoretical aspects of crowdfunding technologies, the methodological approaches are brought together.

There is also an analyse of existing usage and further development of crowdfunding in modern world. The national business practice defines the crowdfunding as a crowd financing or collaboration of people who willingly unite their funds. It happens via the Internet to support other people or organizations.

The author worked out practical conclusion and recommendation regarding to the usage of crowdfunding technologies for burgeoning entrepreneurs in project finance as a part of the study.

The main qualities of crowdfunding technologies were marked out and observed on the research base, e.g. possibilities to assess the value of service and mitigate risks, outreach the target market and create customer base, future development of the project.

Disadvantages of crowdfunding technologies (comparison with traditional ways of financing) are: neglecting the projects which have a potential strength for lack of well-thought marketing and commercial strategies; the necessity of expert evaluation when the author overestimate one's abilities and miscount the numbers of significant factors; absence of strict reporting and statutory accounting.

The crowdfunding is approximately new source of financing, despite this fact, there are all the necessary conditions for full-grown, accessible and convenient way for subsidization burgeoning entrepreneurs, as it helps to give funds to the projects which are hard to raise funding in traditional way.

Key words: crowdfunding, financial project, technologies, efficiency, entrepreneurs, investors, funds.

JEL classification: G32

Formulas: 0; fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 9

Вступление. Модернизация современной экономики требует создания и развития высокотехнологичных сфер деятельности и инновационных проектов. Для реализации данных проектов необходимы дополнительные финансовые ресурсы. На сегодняшний день, коммерческие банки предпочитают инвестировать в инновации, находящиеся на стадии минимальных рисков. Поэтому большинство перспективных малых предприятий на стадии своего зарождения сталкиваются с серьезной проблемой поиска финансовых средств для дальнейшего развития. Финансирование по схеме краудфандинга может служить различным целям, в том числе помогать запуску научных исследований, начинаниям стартап-компаний и малого бизнеса. Вышеперечисленные аспекты обуславливают актуальность данной работы и сделанные практические выводы.

Анализ исследований и постановка задачи. Краудфандинговая деятельность при финансировании начинающих предпринимателей остается сравнительно мало изученным явлением с научной точки зрения. В отличие от «традиционных» источников финансирования, освещенность в литературе именно краудфандинга остается низкой,

несмотря на возрастающий интерес к этому явлению. Среди авторов работ, посвященных краудфандингу, можно выделить следующих: Д. Хау [1], М. Робинсон, Н. Г. Копасовская [2], Л. К. Кочиева, А. Г. Серебрянский [3], И. П. Васильчук [8], С. В. Павловский [10], М. Никитин, А. В. Соколов, С. В. Ратнер, В. Л. Чугреев, М. О. Душина и др. К тому же, на данный момент существует малое количество работ, которые исследуют краудфандинг как инструмент финансирования начинающих предпринимателей. Данное обстоятельство требует дополнительных исследований в рамках современных условий развития экономики страны.

Результаты исследования. Основной особенностью краудфандинга, является то, что он является продуктом распространения информационно–коммуникационных технологий, а именно интерната, благодаря которому краудфандинг трансформировался в финансовую услугу, которая позволяет в короткий срок получить необходимые средства от широкого числа пользователей для финансирования проектов.

Краудфандинговая площадка – это коммерческая или некоммерческая организация, осуществляющая деятельность по размещению проектов, которым требуется финансирование, в публичном доступе и предоставляющая возможность спонсорам перевести финансовые и нефинансовые средства на поддержку этих проектов [1]. Существуют краудфандинговые площадки, предоставляющие услуги по одной или нескольким моделям краудфандинга, осуществляющих это на коммерческой или некоммерческой основе, имеющих специфическую узкую специализацию участвующих там компаний и с широким спектром выбора проектов.

В современном мире новизна краудфандинга обусловлена техническими особенностями процесса и самой моделью, когда привычный кредит обременен определенными сложностями. Наряду с социальными и некоммерческими задачами, краудфандинг приобретает альтернативную форму финансирования бизнес–проектов на ранней стадии. Краудфандинг на данный момент времени, набирает особую популярность, так как он предоставляет возможность не выплачивать проценты и налоги.

В качестве основных предпосылок для активного развития рынка краудфандинга можно отметить:

1) Активное развитие микрокредитования под сверхвысокие проценты. Как следствие – растущая доля просроченных кредитов, ухудшение кредитной истории и необходимость рефинансирования долгов.

2) Снижение активности банков на кредитном рынке и ужесточение требований к заемщикам по потребительским кредитам.

3) Затрудненный доступ к кредитным средствам компаний малого и среднего бизнеса.

4) Низкая доходность традиционных инструментов в виде депозитов.

На сегодня, на рынке краудфандинговых площадок можно выделить три основных игрока: StartTrack, WeShare и VCStart. Наиболее приближена к классическим моделями краудинвестинга платформа Starttrack, созданная по модели синдицированного инвестирования. WeShare специализируется на привлечение инвестиций для реального сектора экономики, а именно финансируются следующие проекты: кафе, рестораны, услуги типографии и т.д. Максимальное количество проектов размещено на проекте VCstart, но общий размер финансирования в среднем не превышает 5–7%.

Сравнение основных краудинвестинговых площадок [4, 5,6]:

1. Структура объема средств площадки StartTrack:

Общее количество проектов – 36 ед.

Количество зарегистрированных инвесторов – 199 человек с общим инвестиционным потенциалом 22,3 млн. долл.

Как показывает анализ, чаще всего инвесторы готовы инвестировать в проект до 50 (33%) или до 100 (24%) тысяч долл. При этом, 23% инвесторов не готовы инвестировать в проекты более 3 тыс. долл (рис. 1).

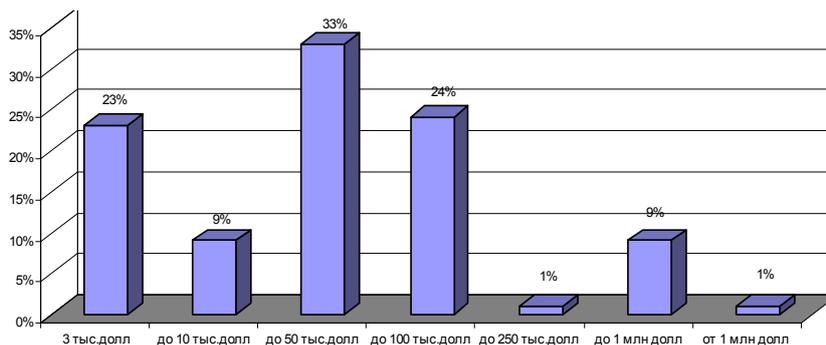


Рис. 1. Структура объема средств площадки StartTrack

2. Структура объема средств площадки WeShare:

Общее количество действующих проектов – 11 ед.

Количество зарегистрированных инвесторов – 4 704 чел.

Минимальный объем инвестиций – 50 рублей.

Объем заявленных средств – 11,3 млн. рублей – действующие проекты; 14,7 млн. рублей – вместе с успешно завершенными проектами.

Собрано средств – 5,79 млн. рублей – текущие проекты; 7,22 млн. рублей – включая успешно завершенные проекты (рис. 2).

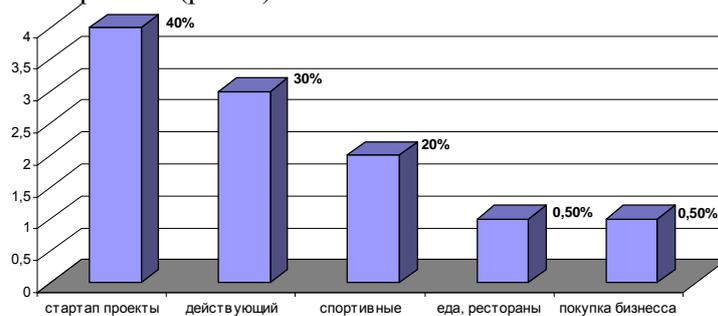


Рис. 2 Структура действующих проектов WeShare, %

3. Структура объема средств площадки VCStart.

Общее количество действующих проектов – 115 ед.

Объем заявленных средств – 7,7 млн. долл.

Объем собранных средств – 0,2 млн. долл.

Количество совершенных инвестиций – 2,6 тыс.

Средняя инвестиция – 65 долл.

Наиболее часто на платформе размещают проекты из категорий «Сервисы», «Приложения» и «Социальные сети» (рис. 3).

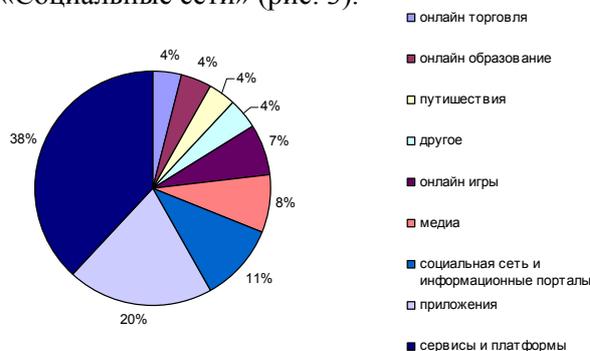


Рис. 3. Структура проектов на VCStart

Можно отметить, что страны, которые успешно управляют процессом финансирования проектов с помощью технологий краудфандинга, являются лидерами в нормативно-экономическом смысле, т.к. путем создания базы для ранней стадии финансирования упрощают сложный путь предпринимательства, содействует инновационным предприятиям и дают толчок появлению новых конкурентоспособных производств. Краудфандинг, может использоваться не только как способ привлечения средств, но и как инструмент маркетинга при выводе нового продукта или адаптации продукта к новым рынкам.

Ключевыми преимуществами и целями краудфандинга являются:

- демократизация процесса поддержки искусства и культуры, а также генерирование дополнительного дохода для индустрии развлечений;
- поддержка инновационных решений и стартапов, что в том числе позволит традиционным посредникам находить успешных и талантливых людей;
- создание нового, прозрачного и эффективного механизма для народного финансирования проектов [7].

Следует отметить, что значительное количество представленных финансовых проектов на краудфандинговых платформах имеют общественно важное социальное и экологическое направление. Данные проекты финансируются на условиях благотворительности и пожертвования, что подтверждает увеличение уровня сознательности и ответственности, как отдельного лица, так и социума в целом.

Еще одной особенностью краудфандинга, как массового финансирования, которая повышает его эффективность, является использование системы обмена субъективным опытом, что позволяет отбирать проекты и информацию в соответствии со вкусом и предпочтениями каждого конкретного инвестора. В основе идеологии краудфандинга лежит концепция социальной ответственности, в основе которой – доверие между участниками. В свою очередь, повышение уровня доверия между участниками краудфандингового проекта подкрепляется техническими возможностями интернета, что позволяет контролировать все этапы процесса сбора средств и реализации проекта [8].

Важным условием краудфандингового финансирования являются временные рамки сбора средств. Если за определенный промежуток времени средства не были собраны, деньги возвращаются инвесторам. Таким образом, происходит качественный конкурентный отбор действительно важных и значимых проектов.

Краудфандинговая модель финансирования начинающих предпринимателей предоставляет возможность:

- оценить уровень спроса и снизить риски;
- установить контакты с целевой аудиторией для создания потребительской базы;
- дальнейшего развития проекта.

Кроме того, краудфандинг также имеет и ряд недостатков:

- возможность отсева потенциально сильных проектов из-за отсутствия хорошо продуманной маркетинговой и рекламной стратегии;
- необходимость в экспертной оценке проекта в тех случаях, когда автор переоценивает свои возможности и не учитывает ряд важных факторов;
- отсутствие строгой отчетности и бухгалтерского учета.

Вместе с тем, как показал анализ, краудфандинг в странах СНГ еще только набирает обороты и далеко не так популярен как в развитых странах.

Темпы роста рынка краудфандинга поистине впечатляют. За 2013 год было собрано \$2,7 млрд., что на 81% превысило показатели 2012 года (\$520 млн). В 2014 году – объем увеличился еще почти в 2 раза, до уровня \$5,1 млрд. 2015 год принес индустрии \$10 млрд., и в 2016 год этот объем увеличится еще вдвое [5], В 2017 году прогнозируется, что количество средств, привлеченных с помощью краудфандинга, вырастет на 92%. Как отмечают эксперты в ближайшем будущем более двух третей стартапов будут привлекать средства именно в такой форме.

Выводы. Данное исследование особенностей краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект начинающих предпринимателей показало, что краудфандинг – сравнительно новый источник финансирования, но существуют все условия для того, чтобы он стал полноценным, доступным и удобным способом для финансирования начинающих предпринимателей, так как он позволяет профинансировать проекты, на которые сложно привлечь средства традиционными способами.

В ходе исследования проанализированы особенности краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект и выявлено отсутствие практических рекомендации касательно использования краудфандинговых технологий для финансирования проектов начинающих предпринимателей. Реализация краудфандинговой кампании не будет успешной без соблюдения некоторых основных рекомендаций, среди которых: изучение опыта успешных стартапов из данной сферы деятельности, составление правильного обращения к спонсорам, использование ресурсов социальных сетей, тщательная разработка планов мероприятий краудфандинговой деятельности, разработка системы вознаграждений спонсоров и другое, что и является направлением дальнейших исследований. Реализация таких рекомендаций на практике позволит начинающим предпринимателям правильно организовать краудфандинговую компанию по сбору средств для финансирования своего проекта на начальном этапе.

Литература

1. Хау, Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса [Текст] : пер. с англ. / Джефф Хау. – Москва : Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
2. Копасовская, Н. Г. Краудфандинг – инновационный подход к финансированию проектов [Текст] / Н. Г. Копасовская // Инновационная экономика XXI века : материалы международной научно-практической конференции, 10 апреля 2013 г. – Нижний Новгород : Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2013. – С. 240–241.
3. Серебрянский, А. Г. Краудфандинг как механизм финансирования инновационных проектов в России [Текст] / А. Г. Серебрянский // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. – 2015. – С. 152–155.
4. День краудфандинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.calend.ru/holidays/0/0/3243/>.
5. Каталог платформ краудтехнологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crowdsoiirc-iiig.ru/type/2>.
6. Все проекты – Boomslander [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://boonislarter.ru/discover>.
7. Кочиева, Л. К. Краудфандинг как современная форма привлечения финансовых ресурсов [Текст] / Л. К. Кочиева // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 1. – С. 32–37.
8. Васильчук, І. П. Фінансове забезпечення сталого розвитку корпорацій [Текст] : [монографія] / І. П. Васильчук. – К. : КНЕУ, 2015. – 516 с.
9. Павловський, С. В. Фінансування підприємств у період фінансової кризи: альтернативні рішення [Текст] / С. В. Павловський // Науковий вісник Херсонського державного університету (Index Copernicus (Польща), Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського (Україна)). – 2016. – Вип. 17 (3). – С. 112–117.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2017

© Азаренкова Г. М., Мельникова Н. С.,
Огородник В. В.

References

1. Howe, J. (2012). *Crowdsourcing. Collective mind as a tool for business development*.
2. Kopasovskaia, N. G. (2013). Crowdfunding an innovative approach to the financing of projects. *Innovative economy of the XXI century*, 240–241.
3. Serebryansky, A. G. (2015). Crowdfunding as a mechanism of financing innovative projects in Russia. *The research of the innovative potential of the society and the formation of directions of its strategic development*, 152–155.
4. *The day of crowdfunding*. Available at: <http://www.calend.ru/holidays/0/0/3243/>
5. *Catalog of platforms of crowd technologies*. Available at: <http://crowdsoiirc-iiig.ru/type/2>.
6. *All projects – Boomslander*. Available at <http://boonislarter.ru/discover>
7. Kochieva, L. K. (2014). Crowdfunding as a modern form of attracting financial resources. *Economics: Theory and Practice*, 1, 32–37.
8. Vasilchuk, I. P. (2015). *Financial support for the sustainable development of corporations*. Kyiv: KNEU.
9. Pawlowsky, S. (2016). Financing companies during the financial crisis: alternative solutions. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, 17 (3), 112–117.

Received 02.12.2016

© Azarenkova G. M.,
Melnikova N. S., Ogorodnyk V. V.