

Саме тому доведено необхідність використання краудфандінгу для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств в Україні. Розкрито зміст краудфандінгу як краудсорсингової технології колективного фінансування інноваційної діяльності інвесторами, поєднаними соціальними мережами. Проаналізовано джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Ключові слова: краудфандінг, примисловість, колективне фінансування, соціальні мережі, соціальні інвестиції, інформаційні технології.

Осипов Владимир, Некрасова Любовь, Давыденко Маргарита

КРАУДФАНДИНГ КАК КАТАЛИЗАТОР ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из главных условий роста инновационной деятельности отечественных предприятий является ее надлежащее инвестиционное обеспечение. Сегодняшняя ситуация в финансовом секторе Украины характеризуется, дефицитом собственных источников инвестиционных ресурсов, неэффективной амортизационной политики, неразвитостью рынка капиталов, и, как следствие, ограничением возможностей предприятия по использованию можно большего числа источников инвестирования. Приведенные недостатки уменьшают потенциальные возможности внедрения инновационных проектов и тормозят осуществление инновационной деятельности предприятия в целом, независимо от формы собственности и организационно-правовой формы хозяйствования.

Именно поэтому и использованы краудфандингом для активизации инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий в Украине. Раскрыто содержание краудфандинг как краудсорсинговой технологии коллективного финансирования инновационной деятельности инвесторами, объединенными социальными сетями. Проанализированы источники финансирования инновационной деятельности промышленных предприятий Украины.

Ключевые слова: краудфандинг, промышленность, коллективное финансирование, социальные сети, социальные инвестиции, информационные технологии

Osipov Volodumur, Niekrasova Lybov, Davydenko Margo

CROWDFUNDING AS A CATALYST OF INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRIS

One of the main conditions for the growth of innovative activity of domestic enterprises is its proper investment support. The current situation in the financial sector of Ukraine is characterized by a deficit of own sources of investment resources, ineffective depreciation policy, underdeveloped capital markets, and as a result, limited company on the use of the largest possible number of investment sources. These deficiencies reduce the potential for innovative projects and inhibit the implementation of innovative activity of the enterprise as a whole, regardless of ownership, organizational and legal forms of business.

Proved necessity for using crowdfunding to stimulate industrial sector of Ukraine. Summarized crowdfunding as innovative crowdsourcing technology and as a new way for investors to use social networks. Analysed sources of financing innovative sectors of the Ukrainian economy.

Keywords: crowdfunding, industry, collective financing, social networking, social investment, information technology

Постановка проблеми. Світовий досвід економічного розвитку свідчить, що на сучасному етапі промислова діяльність потребує постійних інновацій та інвестицій. Інновації є на сьогоднішній день засобом зменшення витрат і часу на виробництво та збільшення прибутків. Тому основним на сьогоднішній час є пошук альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності. Соціальні мережі є для підприємств джерелом ресурсів інноваційної діяльності, а краудфандинг як фінансовий інструмент має багато переваг над традиційними методами фінансування інноваційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стимулювання інноваційної діяльності в Україні за допомогою такого джерела фінансування як краудфандинг досліджується дуже жваво та є предметом обговорення на різних конференціях та семінарах,

темою багатьох статей. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Танскотт Д., Хау Дж., Джайлс М., Геєць В.М., Юнус М., Петрушенко Ю.М., Дубкін О.В., Денисюк В. А. , Гутарук Е., Чугреєв В. Л. та інші.

Формування цілей. Основною даної роботи є обґрунтувати використання краудфандінгу як інструменту фінансування різних інноваційних проектів.

Невирішені раніше частини загальної проблеми вимагають конкретної постановки і наукового підходу, як все ще не дослідженим є обґрунтування використання краудфандінгу як інструменту фінансування різних інноваційних проектів на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток можна визначити як модель економічного зростання, що базується на систематичному впровадженні сучасних науково-технічних досягнень та використанні передових організаційно-управлінських і виробничих систем [1].

В Україні спостерігається технологічне відставання порівняно з розвиненими країнами. Понад 90 відсотків продукції, яка виробляється промисловістю України, не має сучасного рівня науково-технічного забезпечення. Частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткою продукцією, за оцінками експертів, складає лише одну десяту відсотка. Це на порядок нижче, ніж частка Польщі та Китаю, і на два порядки – Німеччини [3].

Система фінансування інноваційної діяльності є складним переплетенням форм і джерел фінансування. Так, основними джерелами коштів, які використовуються для фінансування інноваційної діяльності в Україні, є:

1. Державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державні запозичення, пакети акцій, майно державної власності).

2. Інвестиційні, зокрема фінансові, ресурси суб'єктів господарювання комерційного і некомерційного характеру, а також громадських організацій, фізичних осіб і т. п. Це інвестиційні ресурси колективних інвесторів, зокрема, страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній недержавних пенсійних фондів, власні засоби підприємств, а також кредитні ресурси комерційних

банків, інших кредитних організацій і спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності

Група	Тип	Організаційна структура джерел в групі
Державні ресурси	Власні	Державний бюджет Бюджети обласні, місцеві, районні; Державний фонд фундаментальних досліджень; Державна інноваційна компанія; Позабюджетні фонди (Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування, Державний фонд зайнятості, інші фонди); Податкові пільги для інноваційних організацій
	Залучені	Державна кредитна система; Державна страхова система
	Позикові	Державні позики (державні займи, зовнішні займи, міжнародні кредити тощо); Податковий інноваційний кредит
Ресурси підприємств	Власні	Власні інвестиційні ресурси підприємств, фонди розвитку виробництва
	Залучені	Внески, пожертвування, продаж акцій, додаткова емісія акцій; Інвестиційні ресурси інвестиційних компаній-резидентів, у тому числі пайових інвестиційних фондів; Інвестиційні ресурси страхових компаній-резидентів; Інвестиційні ресурси недержавних пенсійних фондів-резидентів
	Позикові	Банківські, комерційні кредити; Бюджетні цільові кредити; Фонди венчурного капіталу; Інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, у тому числі комерц. банків, міжнародних фінансових інститутів

Порядок фінансування інноваційних проектів і структура інвестиційних ресурсів у кожному конкретному випадку має свою специфіку і безпосередньо пов'язаний з характером впроваджуваних нововведень.

Так, в Україні фінансовим джерелом, що забезпечує розв'язання великомасштабних науково-технічних проблем, є кошти державного бюджету, за рахунок яких виконуються цільові, комплексні програми, фінансується Державний фонд фундаментальних досліджень, частково діяльність Державної інноваційної фінансово-кредитної установи, Фонд сприяння розвитку малих форм підприємництва у науково-технічній сфері. Позабюджетні фонди фінансування

дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і підтримки інновацій створюють з метою забезпечення фінансування загальногалузевих, міжгалузевих і регіональних науково-технічних програм, а також заходів з освоєння нових видів промислової продукції. Такі фонди можуть створюватися в міністерствах, у великих містах і регіонах, а також у рамках концернів, холдингів, промислово-фінансових груп. Джерелами недержавної системи фінансування інноваційних проектів виступають: кошти, які мобілізують через емісію цінних паперів; власні кошти підприємств; кредити комерційних банків; спеціалізовані та благодійні фонди; кошти інвестиційних фондів і компаній, інших підприємств і організацій, зацікавлених у якнайшвидшому випуску нової продукції.

У розвинених країнах частка банківських кредитів як джерела фінансування капіталовкладень становить 20-40 %; у науково-технічній сфері кредитні ресурси - близько 7 % загального обсягу фінансування НДДКР, тоді як кошти позабюджетних фондів та інші залучені засоби - понад 20 %. Частка інвестицій, що направляються комерційними банками на виробничі інновації, не перевищує 2 %. Причина полягає в банківській кризі, у високій вартості кредитів, у відсутності зацікавленості банків [3].

Труднощі залучення зовнішніх джерел фінансування змушують підприємства орієнтуватися на прибуток від основної і непрофільної діяльності що сповільнює, а іноді і припиняє інноваційний розвиток.

Отже, одним із джерел альтернативного фінансування інноваційної діяльності може стати краудфандінг. 1. Доходи світового краудфандінга збільшилася удвічі і склали \$ 6 млрд. Прорив в краудфандінговій індустрії стався у 2012 році, коли президент США Обама схвалив Законопроект про фінансування стартапів. Щоденний обсяг інвестицій, що проходить через найбільші платформи індустрії Kickstarter, Indiegogo, Grow VC і RocketHub подвоївся. Ресурс Kickstarter, справно збирав щорічно близько \$ 200 млн, у 2012 році зміг залучити \$ 345 млн. В 2013 році найбільший краудфандінговий ресурс США зібрав \$ 1 млрд на додаток до \$ 1 млрд, залученому в якості інвестицій за весь час існування платформи, запущеної у 2007 р.

Краудфандінг – це одна з найбільш розповсюджених технологій краудсорсингу.

Краудсорсинг (англ. crowd – товпа та sourcing – джерело, використання ресурсів)- це технологія інтелектуальної співпраці поєднаних соціальними мережами носіїв неявних знань, що спрямовується на сумісне створення інтелектуального продукту, технологія мережевої інтеграції неявних знань великої кількості людей, інтелектуальна взаємодія яких не має територіальних, корпоративних, професійних, соціальних, культурних та інших обмежень.

Узагальнене визначення технології краудсорсингу дозволило виділити наступні види як: краудстромінг, краурекрутинг, краудголосування та краудфандінг (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Технології краудсорсингу

№	Види краудсорсингу	Визначення
1	Краудстромінг	Передбачає генерацію та коментування нових ідей
2	Краурекрутинг	Забезпечення інноваційної фірми необхідними їй трудовими ресурсами шляхом пошуку персоналу у соціальних мережах
3	Краудголосування	Передбачає просте голосування за різні варіанти пропонованих рішень, без обґрунтування свого вибору чи пропонування інших варіантів
4	Краудфандінг	Соціальна технологія колективного фінансування, заснована на добровільних пожертвах

Краудфандінг визначають як «фінансування з миру по нитці», «соціальний банк», «колективний гаманець». На думку Дж. Хау «краудфандінг не залежить від знань, творчої енергії і поглядів широких кіл населення». Незважаючи на те, що термін зв'язався порівняно недавно ідея народного, колективного фінансування зовсім не нова: споконвіку люди збирали гроші на різні значні проекти.

Однак саме в останній час, у зв'язку з розвитком інтернету, глибоким проникненням інформаційних технологій у суспільне життя, підвищенням їх доступності та технологічної зрілості, почали з'являтися нові, унікальні форми соціально-технічних систем, до яких можна віднести і краудфандінговий майданчик - спеціалізовані інтернет-сайти для анонсування проектів та збору коштів.

Відповідно до цілей розробників таких проектів, можна виділити таку класифікацію видів краудфандінгу: залежно від мети розробників та залежно від особливостей винагороди соціальних інвесторів (табл. 3) та краудфандінг в залежності від особливостей винагороди соціальних інвесторів (табл. 4).

Таблиця 3

Види краудфандінгу в залежності від цілей розробників

№	Вид краудфандінгу	Характеристика
1	Бізнес-краудфандінг	Проекти підприємств, упроваджені з метою одержання прибутку від інноваційної діяльності
2	Соціальний краудфандінг	Проекти, що спрямовані на вирішення певних соціальних проблем. Але не треба плутати з благодійністю, оскільки тут інвестори можуть отримувати
3	Культурний(творчий) краудфандінг	Проекти, спрямовані на фінансову підтримку діяльності у сферах культури та мистецтва.
4	Новаторський краудфандінг	Проекти, метою яких є розробка нових продуктів, технологій тощо. Цей краудфандінг є можливим не тільки у науковій чи виробничій сфері, а і у соціальній, культурній та інших.
5	Політичний краудфандінг	Проекти, пов'язані з діяльністю політичних об'єднань, партій, моніторингом ефективності політичних та правових заходів.

Можна виділити деякі риси інтернет-краудфандінгу, які роблять його ефективним інноваційним способом фінансування проектів.

Таблиця 4

Види винагороди інвесторам у сфері краудфандінгу

№	Вид винагороди	Характеристика та досвід застосування
1	2	3
1	Без винагороди інвестору	Згадування інвестора на сайті та вираження подяки. Пожертвування зазвичай є добровільними актами без будь-яких зобов'язань для одержувача. Найчастіше ця модель застосовується в соціальних, політичних і медичних проектах.
2	З нефінансовою винагородою	У формі подарунка або продукту. На сьогоднішній день це найпоширеніша модель краудфандінгу. Зарекомендувала себе як ефективний інструмент збору коштів на будь-які проекти, починаючи від креативного дизайну і закінчуючи складними технологічними продуктами. Нефінансова винагорода може виражатися як записаний альбом, запрошення на концерт або автограф. Найуспішнішою платформою, що працює за цим принципом є майданчик Kickstarter.

1	2	3
3	З фінансовою винагородою (краудінвестинг) а) частка прибутку від реалізованого продукту (модель роялті) б) народне кредитування в) акціонерний краудфандінг	При цьому виді краудфандінгу в обмін на свою фінансову підтримку спонсор отримує потім фінансову винагороду. Краудінвестинг має три форми: Крім нефінансових бонусів і заохочень, інвестор отримує частку від доходів або прибутку проекту, який фінансує. Цей підхід активно практикується у сфері фінансування музики, розроблення ігор, фільмів і тд. Підхід роялті є досить перспективним, оскільки дозволяє, з одного боку, зберегти елемент причетності, а з іншого – фінансово його мотивувати. Лідер за кількістю залучених коштів. Інвестор заздалегідь має всю інформацію про те, коли він отримає назад свої вкладення з обумовленим відсотком. Окремим випадком кредитування фізичних осіб є соціальне кредитування. Характеризується мінімальними відсотками або їх повною відсутністю. Призначення цих кредитів - надання допомоги бідним верствам населення, насамперед в країнах, що розвиваються. Отримані позики треба повертати. Цей вид краудфандінгу є одним з нових, у цьому випадку спонсор отримує частину власності, акції підприємства, дивіденди або право голосування на акціонерних зборах.

Порівняно з фінансовими посередниками, краудфандінг характеризується більшою гнучкістю й може містити експерименти за напрямками діяльності та проектами.

У порівнянні з державними установами проекти краудфандінгу мають такі переваги, як швидкість виділення коштів (термін збору коштів чітко визначений), прозорість інформації щодо проекту, підзвітність і відповідальність перед спільнотою. Крім того використання краудсорсингових технологій дозволяє виробляти і комерційні блага, і так звані локальні суспільні блага, які у значних обсягах традиційно створювала, формувала лише держава. Зокрема, це проекти локального благоустрою, допомога певним соціальним категоріям населення тощо [5].

Це стає можливим за рахунок використання ринкових практик під час підготовки проекту: оцінки попиту на результати впровадження проекту, просування серед зацікавленої аудиторії, дистрибуція результатів проекту серед краудінвесторів (першочергове надання благ, диференціація залежно від суми вкладу та інше).

До того ж спостерігається зниження трансакційних витрат на

організацію фінансування проектів завдяки меншій кількості посередників. Під час отримання фінансування такими посередниками є краудфандінгова платформа та банківська установа, що обслуговують вклади. Таким чином, кількість ієрархічних рівнів, на яких ухвалюються рішення щодо особливостей фінансування, істотно скорочується, натомість спектр можливих краудінвесторів надзвичайно розширюється [6].

Також, колективні способи фінансування проектів істотно розширюють перелік традиційних форм інвестування. Підтвердженням цього є те, що у США (які є лідером краудфандінгової діяльності) у 2012 році відбулися зміни у законодавстві, що підвищили обсяг інвестицій, які можуть залучатися організаціями за допомогою колективного фінансування без відповідної емісії цінних паперів до суми 1 млн дол.

Отже, краудфандінгова схема фінансування має великі переваги для інвестування інноваційних проектів, оскільки знімає ряд істотних обмежень традиційних способів фінансування.

Але краудфандінг має також і декілька значних недоліків. Він не підходить для великих проектів, що вимагають істотних вкладень, бо такому фінансуванню залишаються обмеження в розмірі зазначеної суми інвестицій. Мінусом є також відсіювання потенційно сильних проектів зі слабкою маркетинговою та рекламною складовою, тобто проект може бути корисним та мати всі шанси на успіх, але без належного його освітлення, без гарної презентації він має мало шансів зібрати необхідні кошти.

При використанні такого виду винагороди інвесторам як акціонерний краудфандінг порушується організаційно-правова форма підприємства і пов'язаний тому із підвищеним ризиком для інвесторів. Проблемою є також відсутність офіційного юридичного дозволу існування та шляхи регулювання діяльності таких краудфандінгових платформ, тому вони і досі працюють в обмеженому режимі.

Тож з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів чи лобіювання інтересів у влади, а саме самофінансування, в тому числі і використання краудфандінгу, навіть зважаючи на недоліки цього

інструменту фінансування.

Експерти наголошують, що люди зараз недооцінюють можливості краудсорсинга. Часто люди просять грошей і не можуть толком пояснити, на що вони їх витратять. Тоді як набагато ефективніше було б попросити особисто приєднатися до втілення ідеї: намалювати дизайн, зверстати сайт.

В Україні краудсорсінг і краудфандінг практично не розвиваються. Причин цьому декілька. По-перше, відсутність законодавства, яке регулює краудфандінг як окремого виду діяльності, адже в одержувача коштів можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями. По-друге, в Україні поки що мало можливостей для легкого і швидкого способу переведення грошей через інтернет. Крім того, люди більш схильні давати гроші соціальним проектам, на благі справи, а не початківцям підприємцям.

Але все ж враховуючи все вище зазначине, подібні інструменти надають великі можливості для стартапів на ранньому етапі розвитку. Адже це не тільки шанс залучити кошти на прийнятних для себе умовах. Головне - це можливість протестувати свою ідею і дізнатися, наскільки вона важлива і потрібна людям. В краудфандингових сферах стартапер знайде своїх справжніх однодумців, людей, які повірять в проект і стануть його першими користувачами.

Висновок. Хочеться зазначити, що у цілях активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на рівні підприємства доцільно впровадження таких інструментів як краудфандинг. Ці заходи доцільні на наступному етапі після розробки проекту за допомогою на сьогоднішній день існуючого так званого бізнес-інкубатору.

Бізнес-інкубатор - це організація, що займається підтримкою стартап-проектів молодих підприємців на всіх етапах розвитку: від розробки ідеї до її комерціалізації.

По-друге, фахівцям підприємства, які відповідають за інноваційно-інвестиційної діяльність, рекомендується використовувати цей інструмент.

По-третє, спільно з різними підприємствами, які бажають запустити свої стартапи проводять регулярні скайп - конференції на базі цього інкубатору.

І по-четверте, сигматичний ефект від впровадження краудфандингу дає результат не тільки у сфері науки але і бізнесу та сприяє впровадженню інновацій у подальше використання у суспільстві.

Література

1. Денисюк В.А. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи / В.А. Денисюк // Вісник НАН України. – № 5. – 2006. – С. 5-8.

2. Джайлс М. Настоящие друзья / М. Джайлс // Мир в 2050 году. – М.:Манн, Иванов и Фербер, Эскимо, 2013. – 368 с.

3. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент / В.І. Захарченко // Види і джерела фінансування інноваційної діяльності. – 2006. - №3. – С. 7-12.

4. Чугреєв В.Л. Краудфандинг-соціальна технологія колективного фінансування: зарубіжний досвід використання / В.Л. Чугреєв // Економічні та соціальні зміни: факти, тенденції, прогноз. - № 4 (28). - 2013.

5. Петрушенко Ю.М., Дубкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дубкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. - №1. – 2004. – С.5-7.

6. Гутарук Е. Скинемся на прогресс? [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.strf.ru.

1. Denysyuk V. A. Komertsializatsiya rezul'tativ naukovykh doslidnykh robit: problemy i perspektyvy // Visn. NAN Ukrayiny, 2006, # 5.

2. Dzhayls M. Nastoyashchye druz'ya / Martyn Dzhayls // Myr v 2050 hodu; pod. red. D. Franklyna y Dzh. Эндрыуса. – М.:Манн, Иванов и Фербер, Эскимо, 2013 -368s.

3. Zakharchenko V.I. - Innovatsiynyy menedzhment /Vydy i dzherela finansuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti.

4. Chuhreyev V. L. Kraufandynh-sotsyal'naya tekhnolohyya kollektivnoho fynansirovaniya: zarubezhnyy opyat yspol'zovaniya-Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз 4 (28) 2013.

5. Petrushenko Yu.M., Dubkin O.V. Kraudfandinh yak innovatsiynyy instrument finansuvannya proektiv sotsial'no-

ekonomichnoho rozvytku//Maretynh i menedzhment innovatsiy, 2014#1.

6. Hutaruk E. Skynemsiya na prohress? - 2010. - [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [www.strf.ru].

Рецензент: Бельтюков Є. А., д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, зав. кафедри економіки підприємств ОНПУ

11.12.2014

УДК 658.114.1

Русєвіч Аліна, Осипова Марія

РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

У статті розглянуто питання ролі малого бізнесу на сучасному етапі розвитку України та ролі держави у його становленні. Відзначається, що на сьогодні малий бізнес є одним із основних рушійних сил розвитку економіки України. Він також забезпечує підвищення конкурентоспроможності й показників рівня життя та зайнятості населення, дає можливості для самореалізації та є важливим джерелом поповнення бюджету країни. Акцентовано на необхідності створення сприятливих умов розвитку малого бізнесу з метою збільшення вкладу малого бізнесу у ВВП держави та рівня зайнятості населення. Проведено аналіз показників розвитку малого бізнесу в Україні у порівнянні з розвиненими державами Європи та зроблено висновок про недосконалий його розвиток в Україні. Проаналізовано фактори, які впливають негативно на розвиток підприємництва та надані пропозиції зменшення їх негативного впливу.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємництво, фактори розвитку бізнесу, державна підтримка малого підприємництва.