

В. В. Карпенко

ИНВЕСТИЦИИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Данная статья посвящена использованию таких современных методов инвестирования, как краудфандинг и краудсорсинг. В статье обосновывается необходимость определения этих понятий и описания феноменов, которые за ними стоят. Выделены преимущества и недостатки использования этих методов для развития собственных идей и бизнес-проектов. Также приведены примеры использования краудфандинга и краудсорсинга как в мире, так и в Украине. Рассмотрены главные достижения проектов, реализованных по средствам онлайн-платформ. В статье проанализированы оценки экспертов относительно краудсорсинга и краудфандинга.

Ключевые слова: краудфандинг, краудсорсинг, онлайн-платформа, мобилизация, краудфандинговые проекты.

Карпенко В. В. Інвестиції та їх роль у розвитку економіки

Дана стаття присвячена використанню таких сучасних методів інвестування, як краудфандинг і краудсорсинг. У статті обґрунтовується необхідність визначення цих понять і опис феноменів, які за ними стоять. Виділено переваги і недоліки використання цих методів для розвитку власних ідей і бізнес-проектів. Також наведені приклади використання краудфандинга і краудсорсингу як в світі, так і в Україні. Розглянуто головні досягнення проектів, реалізованих за коштами онлайн-платформ. У статті проаналізовано оцінки експертів щодо краудсорсингу і краудфандинга.

Ключові слова: краудфандинг, краудсорсинг, онлайн-платформа, мобілізація, краудфандингові проекти.

Karpenko V. Investments and their role in the development of economics

This article is devoted to the use of modern investment methods such as crowdfunding and crowdsourcing. The necessity of defining these concepts and describing the phenomena behind them is justified. The advantages and disadvantages of using these methods for developing their own ideas and business projects are highlighted. Examples of the use of crowding and crowdsourcing both in the world and in Ukraine are also given. The main

achievements of projects implemented using online platforms are considered. The article analyzes the experts' assessments of crowdsourcing and crowdfunding.

Key words: crowdfunding, crowdsourcing, online platform, mobilization, crowdaming projects.

Инвестиции играют важную роль в развитии экономики. Они способствуют увеличению производственного потенциала экономики. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, проведение природоохранных мероприятий и т.д. Одними из современных методов инвестирования являются краудфандинг и краудсорсинг.

Краудфандинг расшифровывается как коллективное сотрудничество людей, которые добровольно вкладывают свои деньги и другие ресурсы для поддержания каких-либо проектов или же усилий отдельных людей. Краудфандинг можно классифицировать по признакам:

- по цели проекта (социальный, политический, коммерческий, креативный проект);
- по виду вознаграждения для спонсоров (либо же отсутствие вознаграждения).

Пожертвования обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя. Чаще всего эта модель применяется в социальных, политических и медицинских проектах (сбор средств на помощь в лечении заболевания или на деятельность благотворительной организации). В качестве обратного действия может выступать словесная благодарность, упоминание донора на сайте и т.д. Нефинансовое вознаграждение было доминирующим в рамках всего краудфандинга до 2013 года. Оно может выражаться в виде записанного альбома, приглашения на концерт, упоминания в титрах, первом образце произведенного продукта, автографа и т.п.. В редких случаях существует финансовое вознаграждение (краудинвестинг), которое получает спонсор (в данном случае инвестор) в обмен на свою поддержку в виде бонусов, дивидендов, акций и др. Выделяют три формы краудинвестинга:

1. Роялти. Является логическим продолжением схемы нефинансового вознаграждения. Только кроме нефинансовых бонусов и различных поощрений спонсор (инвестор) получает долю от доходов или прибыли финансируемого проекта.

2. Народное кредитование. Заемщик выигрывает в более низких тарифах и удобстве получения кредита. Ключевой характеристикой данной формы является наличие четкого плана-графика возврата заемного капитала инвесторам.

3. Акционерный краудфандинг. Это самая передовая форма краудфандинга, где в качестве вознаграждения спонсор (инвестор) получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров [1].

Первая в мире краудфандинговая платформа ASSOB (The Australian Small Scale Offerings Boards) – это краудфандинг капитала. ASSOB, платформа краудфандинга капитала в Австралии, которая является старейшей и самой успешной платформой коллективного финансирования в мире, была запущена в 2007 году. После нее появилось еще несколько платформ, таких как Crowdcube, Funding Circle, Rocket Hub и Indiegogo, особенностью последнего является возможность использовать деньги даже если не набралась установленная сумма.

Самая известная в мире платформа краудфандинга принадлежит США. Kickstarter – самый популярный сайт краудфандинга, первоначально созданный исключительно для жителей и резидентов США. У сайта высокая посещаемость, а также строгая модерация проектов перед их публикацией: существует мнение, что модераторы отбирают потенциально успешные проекты, которые снабжены видеороликом, где заказчик рассказывает о том, какие награды ждут спонсоров. Благодаря такому отбору неуспешные проекты на Kickstarter практически невозможно встретить.

Преимущества краудфандинга в том, что он позволяет получить финансирование без участия банков, венчурных фондов и бирж. От организатора кампании не всегда является обязательным возврат денег, как в случае с банковскими займами, или доля от прибыли,

подразумеваемая при инвестициях. С появлением краудфандинговых платформ этот процесс стал намного проще и демократичнее. Для автора проекта – это возможность собрать средства на свой проект без кредитов и передачи авторских прав. Это еще и хорошая возможность рассказать о проекте без дополнительных затрат. Продвижение проекта или бизнеса через онлайн-платформу может стать ценной формой маркетинга и привести к привлечению внимания средств массовой информации. Успешные проекты привлекают внимание в социальных сетях и в других местах, которые могут помочь им развивать свою идею. Также в рамках проекта автор получает обратную связь о своей идее, множество отзывов и экспертные рекомендации о том, как улучшить свой проект [2].

Краудфандинг, как и любая форма финансирования проектов, имеет свои недостатки. Одним из главных минусов считают длительные сроки получения денег по сравнению с кредитом или инвестициями. Средства из краудфандинговой кампании можно получить только после её завершения и только в том случае, если она признана успешной по правилам площадки (набрала всю заявленную сумму или более 50% от неё). Более того, краудфандинг требует больших усилий для постоянного продвижения своей идеи, поддержания связи со спонсорами, планирования вознаграждений будущих спонсоров и других сопутствующих действий.

Краудсорсинг (от англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов») – это мобилизация на добровольных началах ресурсов большого количества людей с целью решения определенных задач. Применяют эту модель сегодня почти во всех сферах: начиная от бизнеса и заканчивая искусством.

Создание Википедии является одним из самых ярких, но далеко не единственных примеров суперуспешного применения краудсорсинга. Одними из исторических примеров Краудсорсинга являются и так называемые коммунистические субботники, практиковавшиеся с 1919 года и по начало 90-х годов 20 века.

Обратить внимание на краудсорсинг бизнес был вынужден и потому, что феномен неожиданно поставил под угрозу те организации,

чью работу толпа может сделать гораздо быстрее и дешевле. Так, программное обеспечение, которое разрабатывают сами пользователи, поставило под удар продукцию IT-компаний. GettyImages, крупнейший фотобанк в мире, был вынужден выкупить сервис iStockphoto, который позволял зарабатывать непрофессиональным фотографам, положив в основу бизнес-модели метод краудсорсинга.

Инструментами краудсорсинга являются: использование знаний и экспертного потенциала группы; решение сложных задач силами большого числа людей; распространение информации о задаче, проблеме с целью поиска оптимального ее решения; разбивка работы на мелкие части (модули) и делегирование работы различным группам людей[3].

Главным достоинством краудсорсинга является то, что благодаря ему инициаторам проекта удастся реализовать свою задумку значительно дешевле, чем создание специального отдела. Краудсорсинг может быть задействован в любой индустрии и бизнесе любой величины. Благодаря этому методу можно выбрать лучшие идеи, предложенные большим количеством людей, и не полагаться на креативность одного человека или одного агентства. Одно из его ключевых преимуществ – сокращение расстояния между производителем и его целевой аудиторией: благодаря «народному сбору» производитель начинает более четко понимать, для кого он работает, а его продукт становится ближе и понятнее конечному потребителю.

Но как и краудфандинг, краудсорсинг имеет и ряд существенных недостатков. Во-первых, это риск, так как нет никаких гарантий, что сторонние специалисты решат поставленную перед ними задачу. В определенных ситуациях дешевле и быстрее оказывается реализовать задуманный проект полностью своими силами. Кроме того, существует опасность того, что на каком-то этапе инновационную технологию у разработчика перекупит ваш конкурент. Краудсорсинг вытесняет традиционные виды занятости, тем самым уничтожая рабочие места.

Базисом всех проектов, использующих краудсорсинг, являются талантливые люди, которые готовы жертвовать своим временем.

Обычно энтузиасты, которые занимаются такими проектами, стремятся не столько заработать денег, сколько получить моральное удовлетворение от работы. Возможно, именно поэтому самыми масштабными примерами краудсорсинга до сих пор были некоммерческие проекты.

В мире существует много примеров успешных краудфандинговых и краудсорсинговых проектов. Самыми популярными краудфандинговыми проектами являются умные часы Pebble, 3D-принтер Form 1, шлем виртуальной реальности Oculus Rift, а краудсорсинговыми проектами-Википедия, Inno Centive, Threadless.

Украина также может похвастаться как минимум тремя отличными идеями, которые собрали сотни тысяч долларов на Kickstarter: это гаджет для дистанционного наблюдения за домашними животными Petcube (собрано \$251 000), универсальные часы Lametric (собрано \$258 000) и вспышка для смартфонов iBlazr (собрано \$ 56 000).

Большинство экспертов положительно высказываются относительно краудсорсинга и краудфандинга, считая, что благодаря данным методам генерируются исключительные идеи, которые затем дают ход масштабным исследованиям. Таким образом, это результативные инструменты развития и сохранения приверженности клиентов. Однако, есть и негативные отзывы специалистов, считающих, что главный недостаток краудфандинга и краудсорсинга – низкое качество большого объема информации, получаемой от участников и, соответственно, снижение качества конечного продукта. Подавляющее большинство людей создает так называемый «шум» идей, который осложняет поиск действительно полезной, нужной и качественной информации [4].

Итак, несмотря на все отрицательные моменты, в мировой практике наблюдается положительная тенденция к развитию нового, революционного типа бизнеса. Это происходит, потому что в условиях конкуренции лидерство на рынках сохраняют те компании, которые будут более клиентоориентированными. Краудсорсинг и краудфандинг как раз и являются такими инструментами. Благодаря им происходит сближение и интеграция между производителем и потребителем.

Сегодня потребитель вправе сам создавать свой продукт, вкладываясь материально либо идейно в тот или иной проект. Краудсорсинг и краудфандинг в той или иной своей форме может быть полезен проектам практически из любых сфер и на разных стадиях реализации. С помощью них можно как аккумулировать новые идеи, так и упаковывать уже успешные проекты для последующего тиражирования. Поиск стартового капитала, генерация креативных идей для визуального оформления, шлифовка маркетинговой стратегии, исследование мнения потенциальных покупателей... Это – лишь некоторые возможности, которые предоставляет краудсорсинг и краудфандинг.

Список литературы

1. Краудфандинг – новый способ финансирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://%D0%9B%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80/Desktop/kraudfanding-novyuy-sposob-finansirovaniya.pdf>.
2. Краудфандинг: популярные площадки и успешные проекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html>.
3. Записки Маркетолога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/crowdsourcing/.
4. Санинский С. А. Краудсорсинг и краудфандинг – современные механизмы интеграции рыночных субъектов / С. А. Санинский, А. С. Лобанова, Л. Л. Аверьянова // Экономика, управление, финансы: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2016 г.). – Краснодар : Новация, 2016. – С. 76–79.

References

1. Kraudfanding – novyy sposob finansirovaniya [Kraudfanding – a new way of financing]. – Access mode: <https://%D0%9B%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80/Desktop/kraudfanding-novyuy-sposob-finansirovaniya.pdf>.
2. Kraudfanding: populyarnyye ploshchadki i uspeshnyye proyekty [Crowdfunding: popular sites and successful projects]. – Access mode: <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html>.
3. Zapiski Marketologa [Notes of the Marketer]. – Access mode: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/crowdsourcing/.

4. Saninskiy S.A., Lobanova A.S., Averyanova L. L. Kraudsorsing i kraudfanding – sovremennyye mekhanizmy integratsii rynochnykh sub"yektov [Crowdsourcing and crowdfunding – modern mechanisms of integration of market subjects]. Economics, management, finance: materials VI Intern. Sci. Conf. (Krasnodar, February 2016), Krasnodar: Novation, 2016, pp. 76-79.