

УДК 330.341.11

Оксенюк К. І., к.е.н., доцент,

Луцький національний технічний університет

КРАУДФАНДИНГ – СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню краудфандингу як сучасного інструменту фінансування. Розглянуті підходи до трактування поняття «краудфандинг», приділена увага історичному походженню даної категорії. У роботі наведені цілі, переваги та недоліки краудфандингу. Встановлено, що краудфандинг передбачає інвестування певних ресурсів у інноваційні та перспективні ідеї, проекти, які може здійснюватися як з метою отримання прибутку або вигоди, так і благодійною пожертвою.

Ключові слова: краудфандинг, фінансування, інвестиції, інновації.

Oksenyuk K.

CROWDFUNDING — A MODERN FINANCING TOOL

The article explores crowdfunding as one of the modern financing tools. Various interpretations of the concept of crowdfunding are considered, the attention is paid to the historical origin of this category. The objectives, advantages and disadvantages of crowdfunding are presented in this work. It is determined that crowdfunding provides for investing certain resources in innovative and long-term ideas, projects, can be accomplished both for the purpose of profit or benefit, and charitable donation.

Determined features that distinguish crowdfunding from other types of investment in various types of projects are microfinancing of the projects in real time, global virtual space, wide-spreadness, the absence of mediators, low risks, minimization of transaction costs and the special role of social networks.

The analysis of the world market of crowdfunding and the largest companies in the industry is carried out. The world's most popular destinations for crowdfunding are social projects, gadgets and inventions, cinema, video and music, information technology, small business, and fashion. The state of the Ukrainian market of crowdfunding and the problems of its functioning are considered.

Funding by type of crowdfunding can be used for various purposes: promoting innovative ideas, developing startups, producing new products, creating open source software for implementing socially useful measures, financing small business, developing the entertainment industry, supporting political campaigns, helping victims of natural disasters, and etc.

It is concluded that in the modern world economy, crowdfunding has become quite an effective financing tool. It is simple, acceptable and effective for both enterprises and potential investors from ordinary citizens. Most crowdfunding projects in developed countries are directed at financing of innovative projects. Domestic market of crowdfunding is only at the stage of formation and considerably remains behind the foreign analogues. The development of the crowdfunding infrastructure in Ukraine is an urgent need for business development of different sizes, development and implementation in the production of innovations.

Key words: crowdfunding, financing, investments, innovations.

Оксенюк Е. И.

КРАУДФАНДИНГ – СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В статье исследуется краудфандинг как современный инструмент финансирования. Рассмотрены подходы к трактовке понятия «краудфандинг», уделено внимание историческому происхождению данной категории. В работе приведены цели, преимущества и недостатки краудфандинга. Установлено, что краудфандинг предусматривает инвестирование определенных ресурсов в инновационные и перспективные идеи, проекты, которое могут осуществляться как с целью получения прибыли или выгоды, так и благотворительные пожертвования.

Ключевые слова: краудфандинг, финансирование, инвестиции, инновации.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасна нестабільна ситуація в Україні вимагає пошуку та використання якісно нових технологій та інструментів фінансування. У зв’язку з цим підприємства мають залучати кошти від сторонніх осіб. Найпоширенішими способами залучення інвестицій є продаж пайових фінансових інструментів, венчурне фінансування, внесення співвласників, комерційні кредити, продаж облігацій та інших боргових цінних паперів тощо [1, с. 36]. Таким чином, доцільно використовувати інноваційний інструмент взаємодії між виробничою компанією та населенням, тобто краудфандинг.

Краудфандинг є особливо привабливим для стартапів, розвитку малого та середнього бізнесу, а також для реалізації різних соціальних проектів, зокрема, які стосуються й місцевих громад. Поява краудфандингових платформ сприяє вирішенню

їх проблем з формуванням інвестиційних ресурсів для фінансування комерційних (бізнес-ідей) і некомерційних ідей, що сьогодні є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблематики краудфандингу займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: І. П. Васильчук, О. В. Дудкін, П. В. Книш, О. П. Косенко, В. К. Макарович, О. С. Марченко, В. О. Огородник, Н. Ю. Старицька, А. В. Рогова, І. Г. Химич та інші. Однак, багато питань, пов'язаних із встановленням місця краудфандингових платформ у сучасній світовій та вітчизняній економіці залишають невирішеними, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень.

Цілі статті. Метою статті є аналіз теоретичних основ розвитку краудфандингу як сучасного інструменту фінансування, визначення його переваг та недоліків над традиційними методами; дослідження стану світового й українського ринків краудфандингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Термін «краудфандинг» походить від англійського словосполучення «crowd funding», де «crowd» – «натовп», а «funding» – «фінансування», тобто «Громадське фінансування», «Фінансування громадою» – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій [2].

Щодо визначення поняття «краудфандинг», то у науковців існують розбіжності у трактуванні його змісту, таблиця 1.

Екс-президент США, Б. Обама, назвав краудфандинг – «Game change» (з англ. змінювач правил гри), і в 2012 році підписав JOBS (Jumpstart our business startups) – закон, відповідно до якого стартап-компанії можуть залучати до 1 млн доларів за допомоги краудфандингу без підготовки спеціального пакета документів та реєстрації акцій [8].

Узагальнюючи вищепераховане можна сказати, що краудфандинг – це інвестування певних ресурсів у інноваційні,

перспективні ідеї та проекти, яке може здійснюватися як з метою отримання прибутку або вигоди, так і благодійною пожертвою. При такому виді відносин завжди є сторона, яка інвестує кошти, їх називають «фандери» та інша сторона, яка виступає засновником й розробником певного проекту – «фаундери». У даному процесі також є посередники, які отримують за надані послуги комісійні та виступають гарантами заставного фонду, це можуть бути банки та інші установи, які проводять дані платежі.

Таблиця 1

Дефініція поняття «краудфандинг»

Вчений	Визначення
А. Швінбахер, Б. Ларралде [3]	відкритий конкурс, переважно через Інтернет, для збору фінансових ресурсів або у вигляді дарування, або в обмін на основі різних форм винагороди та / або підтримки правом голосу ініціатив, спрямованих на досягнення конкретних цілей
К. К. Прахалад [4]	розподіл завдань для великої групи людей через публічні оголошення
Г. А. Хмелева [5, с. 202]	інструмент активізації інноваційної діяльності, який забезпечує розвиток сприятливих умов для малого бізнесу і запуску підприємств з моменту створення, надає можливість участі в інвестуванні необмеженому колу інвесторів з різними мотивами і фінансовими можливостями
Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін [6]	колективна співпраця людей, які добровільно об’єднують свої фінансові або інші ресурси разом (переважно за допомогою Інтернет-технологій), щоб підтримати зусилля інших людей або організацій
О. С. Марченко [7]	технологія соціального фінансування через Інтернет; технологія залучення соціальних інвестицій, які здійснюють особи, котрі не є інституційними інвесторами і для яких внесення коштів у певні проекти (виробничі, інноваційні, культурні тощо) є заняттям тимчасовим і додатковим до основних видів їх економічної активності
інтернет-довідник «Вікіпедія» [2]	– різновид фандрайзингу – процесу пошуку і залучення грошових та інших ресурсів; – колективне співробітництво людей (донорів), які добровільно об’єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів)

Першим відомим прикладом краудфандингу вважається акція для британської рок-групи Marillion. У 1997 році їх шанувальники зібрали 60 тис. дол. для того, щоб музиканти провели турне по містах США. Пізніше почав набирати популярності збір добровільних пожертвувань через інтернет на зйомку фільмів і розвиток кіноіндустрії. Все це призвело до того, що вже через кілька років у мережі з’явилися десятки платформ, які допомагали організовано збирати кошти в обмін на невелику комісію.

Вважається, що найвідомішим у світі краудфандинговим майданчиком є американський майданчик KickStarter, в якого є необмежені обсяги фінансових коштів для проведення різноманітних проектів. Дана компанія надає інструменти зі збору коштів для громадського фінансування проектів. Вона працює за таким принципом: власнику проекту потрібно зареєструватися, розмістити опис ідеї і мінімальну суму коштів та суму, яку необхідно зібрати. Ініціатором проекту, з деякими застереженнями, може виступити будь-який бажаючий. Оцінка перспективності проекту, його ризиків, а також прийняття рішення про суму, яка вкладається, здійснюється самим донором [9].

Відомою краудфандинговою платформою є Indiegogo, яка також бере комісію за додавання проекту на майданчик, але при цьому тут немає встановлених обмежень по типу проектів. Популярністю користуються як музика і хобі, так і персональні фінанси, благодійність і багато іншого. На відміну від Kickstarter, на Indiegogo автор проекту може отримати гроші, навіть якщо він не зібрав 100 % заявленої суми в термін.

Crowdfunder – це платформа для залучення інвестицій, що надає доступ до однієї з найбільш динамічно зростаючої мережі інвесторів у світі. Часто після розміщення проекту на Kickstarter або Indiegogo автор реєструє його на Crowdfunder, щоб залучити інвесторів для продажу акцій.

В Україні краудфандинг тільки починає розвиватися. Цією діяльністю на теренах України займаються наступні краудфандингові платформи: «Спільнокошт» (2012 рік), «На старті» (2014 рік) і «Куб» (2016 рік). Перші два майданчики

спеціалізуються на творчих (фінансування кіно) і соціальних (освітні програми для дітей) ініціативах. На третій платформі – це бізнес-проекти: масштабування виробництва, наймання додаткових працівників, відкриття нових торгових точок за отримання коштів від інвесторів під відсотки.

Фінансування за типом краудфандинга може використовуватись для різноманітних цілей: просування інноваційних ідей, розвитку стартапів, виробництва нових продуктів, створення відкритого програмного забезпечення, для реалізації суспільно корисних заходів, фінансування малого бізнесу, розвитку індустрії розваг, підтримки політичних кампаній, допомоги потерпілим від стихійних лих і т.д.

Характеристики краудфандинга як інструменту фінансування:

1) доступніше джерело порівняно з іншими традиційними видами фінансування;

2) виникає і розвивається виключно завдяки Інтернет-технологіям;

3) дозволяє залучити в якості інвесторів широке коло нефахових інвесторів, звичайних людей з «натовпу»;

4) у краудфандинговій моделі фінансування інновацій інвестори шукають компанії, тоді як в усіх інших моделях у більшості випадків компанії самі шукають інвесторів.

При всіх очевидних перевагах краудфандинга, варто відзначити існуючий ряд недоліків, який перешкоджає розвитку даного напрямку в Україні [10]:

1) Фінансові втрати, які може нести інвестор в разі, якщо розробник не зможе реалізувати проект успішно. Проекти, в які інвестуються гроші, не завжди можуть бути успішними.

2) Практично на всіх платформах відсутня перевірка. Фактично, це означає, що будь-яка людина, що бажає збагатитися особисто і не планує реалізовувати ніякі обіцяні проекти, може використовувати цей спосіб. При неналежній перевірці наданих документів і інформації про проект потенційні інвестори можуть стати жертвою шахраїв.

3) Відсутність контролю у інвесторів за переданими коштами на реалізацію бізнес-процесу.

Висновки. Проведене дослідження встановило, що краудфандинг є сучасним інструментом фінансування. Зазвичай фінансування засноване на невеликих внесках, здійснених великою кількістю людей. Хоча краудфандинг має чимало незаперечних переваг та являє собою перспективну технологію інвестування, існують серйозні бар'єри для його використання в Україні. Отже, можна зробити висновок, що краудфандинг є інноваційним фінансовим інструментом, який може покращити стан економіки, сприяти розвитку бізнесу, розробки та впровадження інновацій.

1. Васильєв О. В. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу / О. В. Васильєв, С. С. Матющенко // Інвестиції: практика та досвід. – № 18. – 2016. – С. 36–40.
2. Краудфандинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/>.
3. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures / A. Schwienbacher, B. Larralde. – 2012.
4. Прахалад К. К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем / К. К. Прахалад, М. С. Кришнан. – М. : Альпина Паблишер : Издательство Юрайт, 2012. – 258 с.
5. Хмелева Г. А. Развитие инновационной деятельности в регионе с позиции процессного подхода: теория, методология, практика : дис. ... докт. эк. наук : 08.00.05 / Г. А. Хмелева. – Тамбов, 2012. – 346 с.
6. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/34343/1/Petrushenko_finansuvannia.pdf
7. Марченко О. С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О. С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 4(15). – С. 26–35.
8. Кочиева К. К. Развитие приоритетных направлений инновационной деятельности как фактор укрепления конкурентных позиций России / К. К. Кочиева // Экономика: теория и практика. – 2013. – № 2.
9. Kickstarter [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/Kickstart>
10. Овчинникова А. Ю. Краудфандинг как популярный способ финансирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://research-journal.org/economical/kraudfanding-kak-populyarnyj-sposob-finansirovaniya/>