

УДК 336.7

КРАУДФАНДИНГ ЯК НОВІТНІЙ СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Попович Д.В., Назар Н.В., Савчин Н.В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті розглядається краудфандинг як новітній спосіб фінансування, який направлений на розвиток бізнесу та реалізацію бізнес-проектів. Розкрита актуальність поняття краудфандингу як інноваційного інструменту та перспективи його подальшого розвитку. Проаналізовано основні інтернет-платформи краудфандингової діяльності, а також виділено найбільш успішні українські краудфандингові майданчики, які отримали на фінансування стартапів кошти, як вітчизняних, так і іноземних інвесторів. Досліджено особливості та тенденції розвитку краудфандингу в Україні. Визначено, що українські проекти мають переважно соціальний характер, тоді як за кордоном більше цінуються технологічні новинки.

Ключові слова: краудфандинг, проект, стартап, бізнес, інвестування, краудфандингові платформи, фінансування.

Постановка проблеми. У сучасному світі розвиток суб'єктів економічної діяльності залежить від багатьох чинників, де важливе місце займає залучення фінансових ресурсів для розвитку інноваційних сфер економіки. Внаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, проте через складну економічну ситуацію, брак коштів та ризикованість, вони поки що утримуються від інвестування. Розуміння того, що самофінансування є актуальним способом пошуку ресурсів для власного розвитку компанії зумовлює розвиток краудфандингу, який на сьогодні потребує актизації свого розвитку в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії та практики краудфандингу розглядалися у працях як світових, так і вітчизняних вчених. До них належать П. Діамандіс, Ф. Котлер, У. Хенсон, М. Кришнан, А. Носик, В. Дудкіна, С. Кушнір, А. Рогова, які, в основному, дотримуються думки, що краудфандинг може стати альтернативою традиційному інвестуванню.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Потребує подальших досліджень розвиток краудфандингової діяльності в нашій країні.

Мета статті. Основною метою статті є характеристика краудфандингу як новітнього способу фінансування для розвитку бізнесу і дослідження його переваг та недоліків, особливості впровадження в Україні як сучасного методу фінансування для реалізації бізнес-ідей.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні для більшості українських компаній є характерним брак коштів, щоб інвестувати у власні бізнес-проекти, тому дедалі частіше вони вдаються до залучення коштів від індивідуальних та інституційних інвесторів через краудфандингові платформи.

Через слабкий розвиток українського фондового ринку не вдається повноцінно використовувати його можливості та інструменти. Також для більшої частини населення процес інвестування коштів є доволі складним, незрозумілим і через нестабільну економічну ситуацію не викликає довіри. Таким чином, стає майже неможливим залучення коштів юридичних і фізичних осіб для реалізації різноманітних проектів.

Із зазначеного вище, можна дійти висновку, що в даній ситуації необхідно створити новий простий механізм взаємодії між компанією, яка потребує інвестицій для реалізації бізнес-ідей та населенням, яке готове здійснити пожертви або вкласти кошти. Такий механізм винайдено в розвинутих країнах, який отримав назву «краудфандинг», що дослівно перекладається як публічне інвестування. Сам термін «краудфандинг» (англ. crowdfunding) походить від англійського словосполучення «crowd funding», де «crowd» – «натовп», а «funding» – «фінансування». В загальному контексті краудфандинг означає колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей або організацій.

Краудфандинг – це співпраця, кооперація людей, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проекту, ідеї або організації. Така допомога не завжди є односторонньою та має альтруїстичний характер [1, с. 144-146]. Особи, які здійснюють фінансування для реалізації проекту, насправді виступають інвесторами і отримують певну вигоду. Проект може бути комерційним, культурним, політичним, екологічним, соціальним, і навіть особистим. Переважно таке вкладення коштів спирається на невеликі внески, що здійснюються великою групою людей. При цьому активно використовується інтернет-мережа та відсутні фінансові посередники. Усі необхідні організаційно-контрольні функції здійснює краудфандингова компанія, яка виконує роль фінансового посередника.

Краудфандинг є відносно новим методом фінансування проектів, який з'явився близько двадцяти років тому і використовувався поодинокими особами для збору коштів через мережу Інтернет переважно на реалізацію культурних проектів, а сьогодні таких компаній налічується вже десятки. Після вдалої реалізації краудфандингу в області некомерційних культурних і соціальних проектів він набирає свою силу і в сфері фінансування стартапів (проектів та ідей бізнесу, які розраховані на швидку реалізацію) та локальних бізнесів. Загалом, спершу краудфандинг існував як ідея надання грошових коштів для творчих проектів, проведення соціальних, політичних акцій, фінансування стартапів чи виробництва но-

вого продукту, також широко використовувався для надання фінансової допомоги постраждалим.

Будь-яка компанія або окрема людина може звернутися до краудфандингової компанії з певною ідеєю. Краудфандингова компанія проводить перевірку ідеї на правомірність, актуальність, прораховує усі можливі ризики і визначає чи можна її реалізувати. Після схвалення створюється проект та оголошується сума, яку необхідно зібрати для його реалізації, а також терміни збору коштів.

Варто зазначити, що науковці ще не мають одностайної думки щодо краудфандингу. Прихильники краудфандингу стверджують, що він допомагає хорошим ідеям, які не відповідають формам традиційного сприйняття фінансистів, пробитися і отримати гроші завдяки мудрості натовпу. Якщо проект «втягнувся», тобто стартував збір коштів, то це для підприємця означає ще більше шансів на успіх, адже його потенційні майбутні клієнти долучаються до творення бізнесу і на додаток до цього ще і рекламують цей проект з уст в уста. Недоліком є лише те, що ідея мусить бути повністю розкритою на сайті, аби отримати підтримку людей, тому вона є вразливою і може бути вкраденою чи перехопленою конкурентами [2].

Основна перевага краудфандингу полягає в тому, що він дозволяє отримати фінансування проектів без участі банків, венчурних фондів і бірж. З появою краудфандингових платформ цей процес став набагато простішим і демократичнішим. Для автора проекту – це можливість зібрати кошти без кредитів і передачі авторських прав. Також це хороший PR-привід, можливість розповісти про проект без додаткових витрат. Величезним плюсом також є особиста зацікавленість людей, які підтримують дану ідею, оскільки їм також подобається продукт і вони разом з учасниками співпереживають труднощам, допомагають реалізувати стартап.

Для того, щоб залучити велику кількість зацікавлених людей, створюються спеціальні сайти, так звані краудфандингові платформи. Автор проекту несе юридичну відповідальність за його реалізацію та після успішного впровадження має надати спонсорам нематеріальну винагороду у вигляді розробленої продукції або інших подарунків, які відносяться до даного проекту.

Інформація про мету розробки та процес збору коштів є відкритою на сайті. Також необхідно зазначити мінімальну суму коштів для реалізації проекту і подати кошторис витрат для можливості здійснення ідеї. Якщо відвідувачі платформи зацікавлені, то вони починають надсилати грошові кошти, як правило, невеликими сумами та, в більшості випадків, на безповоротній основі. Як показує практика, багато перспективних проектів збирають значно більшу суму, ніж це необхідно для їх реалізації.

Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції, це може бути як допомога постраждалим від стихійних лих, так і фінансування малого бізнесу, підтримка політичних кампаній, створення вільного програмного забезпечення. Зазвичай краудфандинг стає місцем, де висловлюються найбільш передові та інноваційні ідеї: розробка безпілотних дронів

для зйомки відео, зарядних пристроїв, окулярів віртуальної реальності та багато іншого. Проте, у цього процесу є і зворотній бік медалі, оскільки часто люди жертвують величезні кошти на банальні чи навіть жартівливі ідеї. Загалом найбільш популярними напрямками для краудфандингу переважно є: соціальні проекти, винаходи, гаджети, кіно, відео і музика, інформаційні технології, малий бізнес, мода.

Основна складова успіху краудфандинг-кампанії – відповідальність автора проекту. Щоб зібрати гроші на проект, автор має враховувати інтереси зацікавлених сторін: добровільців, менторів та партнерів.

Першим відомим прикладом краудфандингу вважається акція для британської рок-групи Marillion. У 1997 році їх шанувальники зібрали \$ 60 000 для того, щоб музиканти провели турне по містах США. Пізніше набув популярності збір добровільних пожертвувань через мережу Інтернет для знімання фільмів і розвитку кіноіндустрії. Все це призвело до того, що вже через кілька років в мережі з'явилися десятки платформ, які і тепер допомагають організовано збирати кошти в обмін на невелику комісію.

На сьогодні існує кілька найбільш популярних платформ, де можна представити свій проект і отримати фінансування ідеї.

Kickstarter – це найвідоміша і одна з перших у світі краудфандингових платформ, заснована в 2009 році. Вона працює за таким принципом: власнику проекту потрібно зареєструватися, розмістити опис ідеї і мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати. Якщо повністю зазначену суму не вдалося зібрати за певний період, то гроші повертаються власникам. Сам Kickstarter забирає 5% від залучених коштів. Крім того, на платформі встановлені географічні обмеження – додати проект на платформу можуть жителі США, Великобританії, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Нідерландів, Німеччини, Данії, Ірландії, Швеції, Норвегії. Якщо є бажання з інших країн, то їм доведеться скористатися послугами посередників. Основні теми проектів включають: інноваційні продукти, кіно, музика, мистецтво, ігри, гаджети.

Отже, суть ідеї надзвичайно проста: людина викладає презентацію свого проекту і вказує, скільки грошей потрібно для її реалізації. Залежно від суми спонсорської участі всім, хто переказав гроші на рахунок проекту, надаються тематичні бонуси від автора. Якщо до дедлайну потрібна сума не зібрана, рахунок обнуляється, а перерахована частина грошей повертається назад спонсорам [3].

На платформі Kickstarter мали місце три креативні ідеї, які зібрали сотні тисяч доларів: це гаджет для дистанційного спостереження за тваринами Petcube (зібрано \$ 251 000), універсальний годинник Lametric (зібрано \$ 258 000) і спалах для смартфонів iBlazr (зібрано \$ 56 000).

Існує ще одна популярна краудфандингова платформа – Indiegogo. Вона також бере комісію за додавання проекту на майданчик, але тут немає встановлених обмежень щодо типу проектів. Популярністю користуються музика, благодійність, персональні фінанси. На Indiegogo також немає географічних обмежень щодо створення

кампанії та фінансування, тому автор ідеї може отримати гроші, навіть якщо він не зібрав 100% суми в заявлені термін.

Найпопулярніші краудфандингові майданчики в Україні – це «Спільнокошт» (2012), «На старті» (2014) і «Куб» (2016). Зокрема, завдяки Спільнокошту десятки проектів вже збрали гроші на стартапи, екологічні та громадські акції, роботу ЗМІ, організацію фестивалів та перформансів, зйомку кліпів [4].

Перші два майданчики спеціалізуються на творчих і соціальних ініціативах, таких як фінансування кіно та освітні програми для дітей. На цих майданчиках, при розміщенні проекту, не варто розраховувати на прибуток. Залежно від розміру інвестицій, автори ідеї можуть віддячити інвестора особисто через соціальні мережі, надіслати брендовану продукцію, надати послугу, майстер-клас або екскурсію, пов'язану з тематикою проекту.

На третій платформі найчастіше зустрічаються бізнес-проекти. Це масштабування виробництва, наймання додаткових працівників, відкриття нових торговельних точок. Прибуток інвесторів з проектів КУБу чітко диференційований: вклавши 1000 грн інвестор отримає 230 грн на рік, за 20 тис. грн можна розраховувати на додаткові 4600 грн за 12 місяців. Крім того, всі вкладення коштів на цьому майданчику застраховані.

Розвиток краудфандингу в Україні має свої особливості. В першу чергу, нестача інформації про українські краудфандингові платформи та недостатній рівень довіри населення до такого фінансування, створюють перешкоди для реалізації багатьох цікавих бізнес-ідей та проектів. Також важливу роль в даній ситуації відіграє низький рівень доходів більшості населення, тому їх пожертви незначні, що призводить до тривалого терміну збору коштів для реалізації проектів. Проте, в умовах розвитку інтернет-середовища та інформаційних технологій, краудфандинг у майбутньому буде займати лідируючі позиції на ринку.

На сьогодні повільний темп розвитку і провал багатьох краудфандингових проектів пов'язані з низкою труднощів:

- відсутність державного регулювання. Законодавство країни повинно забезпечувати сприятливі умови для підприємництва. В іншому випадку, відбувається відтік вітчизняних проектів закордон і слабкий потік інвестицій в країну;

- нерівномірний доступ до Інтернету на території України;

- низький дохід громадян;

- низький рівень знань в сфері краудфандингу, тому і виникає недовіра до даного способу фінансування.

Отже, в Україні краудфандинг тільки розвивається. У чистому вигляді цього механізму практично немає. Але, як зазначають експерти ринку, є багато проектів, які мають з ним спільні риси. Це «Українська біржа благодійності», запущена Фондом Віктора Пінчука, «X-Ideas» від «Nescafe» і сайт «Велика Ідея». На «УББ» можна пожертвувати певну суму на «добру справу», переважно на благодійність [5]. Найбільше відповідає характеристикам краудфандингу проект «Велика Ідея», організований на Biggggidea-платформі, де окремі особи представляють свої проекти, а спільнота у них інвестує. На сьогодні проект має сотні ідей та реалізований механізм спільного кошику, який реально працює. Там же можна ознайомитися з прикладами успішних проектів, які вже було здійснено та профінансовано майданчиком «Спільнокошт» [6].

Висновки і пропозиції. На сьогоднішній день ринок краудфандингу є найбільш перспективним в сфері інформаційних технологій, тому українська платформа народного фінансування може стати першим кроком до стабілізації економіки та, в подальшому, для ефективного розвитку нашої країни і виходу на одну позицію з світовими лідерами.

Позитивними результатами розвитку краудфандингу в Україні є те, що він має переважно соціальну спрямованість. Таким чином, це сприяє формуванню традицій інвестування, реалізації соціальних і економічних інновацій, появі альтернативного банківського фінансування. Іноземний досвід демонструє ефективність такої соціальної моделі, тому це важливо врахувати Україні для забезпечення економічного зростання та зменшення залежності від позичених ресурсів.

Отже, можна сказати, що краудфандинг продовжує розвиватися як фінансова інновація та починає знаходити своє місце в економіці нашої країни. Краудфандинг може стати альтернативною формою фінансування бізнес-проектів на ранній стадії, адже сьогодні все більше стартапів, пов'язаних з інформаційними технологіями та бізнесом, залучають фінансування для свого розвитку саме через краудфандинг.

Список літератури:

1. Діамандіс П. Переможець : як досягти колосального успіху і вплинути на світ / П. Діамандіс, С. Котлер. – Київ: К. Fund, 2016. – 253 с.
2. Красномоєць В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні / В.А. Красномоєць, А.І. Рой // Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884>.
3. Кадол Л.В. Краудфандинг як засіб реалізації новацій / Л.В. Кадол, Т.О. Луста // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/41_PWSN_2014/Economics/6_184148.doc.htm.
4. В Україні з'явився онлайн проект взаємного фінансування «Сім зірок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2013/11/12/501441>.
5. Краудфандинг – нове джерело еко фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.climateinfo.org.ua/content/kraudfanding-nove-dzherelo-eko-finansuvannya>.
6. Краудфандинг набуває популярності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bibliote4nyj-autoban.blogspot.com/2012/11/blog-post_21.html.

Попович Д.В., Назар Н.В., Савчин Н.В.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

КРАУДФАНДИНГ КАК НОВЕЙШИЙ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье рассматривается краудфандинг как новейший способ финансирования, который направлен на развитие бизнеса и реализацию бизнес-проектов. Раскрыта актуальность понятия краудфандинга как инновационного инструмента и перспективы его дальнейшего развития. Проанализированы основные интернет-платформы краудфандинговой деятельности, а также выделены наиболее успешные украинские краудфандинг-площадки, которые получили на финансирование стартапов средства, как отечественных, так и иностранных инвесторов. Исследованы особенности и тенденции развития краудфандинга в Украине. Определено, что украинские проекты имеют преимущественно социальный характер, тогда как за рубежом больше ценятся технологические новинки.

Ключевые слова: краудфандинг, проект, стартап, бизнес, инвестирование, краудфандинг-платформы, финансирование.

Popovych D.V., Nazar N.V., Savchyn N.V.

Lviv Ivan Franko National University

CROWDFUNDING AS THE NEWEST WAY OF FINANCING IN UKRAINE

Summary

The article deals with crowdfunding as the newest method of financing aimed at business development and business projects implementation. The actuality of the concept of crowdfunding as an innovative tool and perspectives of its further development are revealed. The main web-platforms of the crowdfunding activity are analyzed, and the most successful Ukrainian crowdfunding platforms, which have received both domestic and foreign investors' resources for start-up funds, are pointed out. The features and trends of crowdfunding development in Ukraine are explored. It is determined that Ukrainian projects are predominantly social in nature, whereas technological innovations are more valued abroad.

Keywords: crowdfunding, project, startup, business, investment, crowdfunding-platform, financing.