

ОСОБЛИВОСТІ КРАУДФАНДИНГУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ FEATURES OF CROWDFUNDING OF INNOVATIVE PROJECTS

Анотація

Розглянуто особливості краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проектів. Визначено його відмінності від інших видів інвестування проектів.

Ключові слова: краудфандинг, інноваційний проект, фінансування, інвестування.

Abstract

Features of crowdfunding as a tool for financing innovative projects are considered. Its differences from other types of investment projects are determined.

Keywords: crowdfunding, innovative project, financing, investment.

Вступ

У сучасному світі перспективи швидкого виведення стартапу на ринок та досягнення ним успіху насамперед пов'язані з пошуком джерел і форм інвестування. Обмеженість власних коштів спонукає компанії до пошуку альтернативних джерел фінансування. Традиційними формами залучення капіталу є отримання комерційних кредитів, позик, публічне розміщення акцій серед зовнішніх інвесторів, продаж облигацій та інших боргових цінних паперів. Альтернативним варіантом є отримання кредитів від ЄБРР, НЕФКО, Німецького державного банку розвитку, Європейського інвестиційного банку, грантів і міжнародної технічної допомоги ЕЗР, Фонду Бьолля, Фонду Мотта, Фонду Східна Європа. Разом з тим поширеною і перспективною формою фінансування розвитку інноваційних проектів стає краудфандинг.

Результати дослідження

Краудфандинг — це механізм залучення фінансових ресурсів від великої кількості людей (від англ. Crowd – натовп і Funding – фінансування) для реалізації проектів соціального, культурного, екологічного, комерційного, особистого, політичного характеру. Прикладами «народного фінансування» є збір коштів на будівництво Статуї Свободи в Нью-Йорку [1], на відновлення Собору Святого Стефана у Відні, або збір коштів на підтримку армії під час Першої Світової війни в Німеччині (у кожному місті Німеччини встановлювали дерев'яну статую, будь-хто міг купити іменний цвях, який у неї вбивали) [2]. Сучасною особливістю краудфандингу є активне використання мережі Інтернет, соціальних медіа, які забезпечують обмін інформацією про краудфандингові проекти та сприяють перетворенню соціального капіталу на фінансовий капітал.

Виділяють 7 основних принципів, яким повинні слідувати всі краудфандингові проекти [3]:

1. Принцип успішності краудфандингового проекту – інтерес великої кількості людей, які задіяні в одній проблематиці.

2. Емоційна залученість учасників. Це означає, що ідея повинна зачіпати почуття тих, хто буде її інвестувати.

3. Забезпечення інвесторів так званою нагородою. Так, наприклад, якщо людина збирає гроші на видавництво книги коміксів – вона дарує усім, хто допоміг зібрати гроші, примірник цієї книги.

4. Повинна бути чітка і конкретна мета всього заходу. Всі учасники акції повинні розуміти, чи є у збору грошей практичний сенс. Тому в краудфандингових проектах зазначена кінцева сума. Якщо

цієї суми не оголошено, то інвестори просто не можуть оцінити ні реалізованість ідеї, ні серйозність намірів автора.

5. Довіра. Один з надійних і простих способів підвищити довіру – забезпечити верифікацію всіх рахунків і гаманців для збору грошей. Практично всі платіжні системи дають можливість підтвердити те, що власник гаманця реальний і він не шахрай. А якщо збором займається комерційна організація – вона просто зобов'язана дати всі свої реквізити, за якими її може легко перевірити будь-яка людина.

6. Повна прозорість збору коштів. Інвесторам важливо бачити, що їхні гроші надійшли на рахунок одержувача. І не менш важливо бачити, на які цілі ці гроші були витрачені. Якщо велику частку бюджету надав спонсор - користувачі теж повинні знати про це. Така можливість не тільки підвищить довіру до проекту, але і надихне інвесторів.

7. Останній принцип – зручність використання. Якщо є зручна кнопка для переказу грошей – її натиснуть, якщо немає – ніхто не піде в банк і не буде стояти у черзі, щоб надіслати свої 100 грн.

Краудфандинг передбачає три основні моделі винагорода вкладників: без винагорода, нефінансова винагорода, фінансова винагорода. Моделі без винагорода та з нефінансовою винагородою притаманні майже всім некомерційним та благодійним проектам. Нефінансова винагорода частіш за все виражається у виді сувеніра, листа з подякою вкладнику, подяки у соціальній мережі, іншого символічного подарунку.

Фінансова винагорода характерна для комерційних проектів. Має три основні варіанти винагорода: 1) вкладник стає акціонером компанії, яка висувала проект для фінансування; 2) вкладник отримує частину прибутку компанії автору проекту; 3) вкладник виступає позикодавцем. У певний строк компанія, яка отримала гроші на реалізацію проекту, повинна повернути вкладнику його гроші та виплатити відсоток за користування його коштами [4, с. 38].

Відмінностями краудфандингу від традиційних способів фінансування інноваційних проектів є:

- фінансування проектів великою кількістю осіб (масовість) невеликими сумами коштів (низька ризикованість), що можна охарактеризувати як соціальне інвестування.

- відсутність посередників у більшості випадків та, як наслідок, мінімізація трансакційних витрат;

- фінансування проектів у реальному часі в глобальному віртуальному просторі – принциповою відмінністю краудфандингу від традиційних форм фінансування є відсутність будь-яких бар'єрів між донорами та об'єктами фінансуванні, які можуть проявлятися у національному регулюванні фінансової сфери, структурі національного та міжнародного фінансового ринку, особливостями фінансової інфраструктури; оскільки вже зараз даний сегмент є невід'ємною складовою світової фінансової системи [5, с. 135];

- особлива роль особистих контактів та соціальних мереж – проявляється у встановленні специфічної мережевої системи фінансування, коли потенційний інвестор і автор проекту контактують через соціальну мережу. Дослідження професора Пенсільванського університету Ітана Моллика, який дослідив 46 902 проекти на краудфандинговій платформі Kickstarter.com свідчить, що якщо автор певного проекту має менше 10 друзів у соціальних мережах, його шанс на успіх складає близько 9 %, 100 друзів – 20%, 1000 збільшували вірогідність до 40%. Не менш важливими є соціальні зв'язки в оффлайн, адже якщо автор проживає у великому місті – шанс на успіх вищий [5, с. 135].

Однією з прогресивних та суперечливих форм краудфандингу є акціонерне фінансування (краудінвестинг). Він передбачає отримання спонсором (інвестором) винагорода у вигляді частини власності, акцій підприємства, дивідендів або права голосування на загальних зборах акціонерів, що супроводжується ризиком втрати капіталовкладень інвесторів. Дана інноваційна форма краудфандингу є привабливою для нових підприємств, які ще не мають позитивної кредитної історії для залучення банківських кредитних коштів, або для існуючих підприємств, які потребують незначних інвестицій для запуску чи розширення бізнесу, обсяг яких є завеликим для бізнес-янгелів та замалим для венчурних фондів. Прикладами краудінвестингових платформ є EquityNet, Seedrs, CrowdCube, Invesdor, StartTrack, OurCrowd.

Висновки

Отже, особливістю краудфандингу інноваційних проектів є прямий зв'язок між результатами збору коштів для фінансування проекту на краудфандинговій платформі та перспективністю його успішної реалізації, адже внесення коштів «доброчинцями» базується на їх схваленні та довірі до

проекту. Крім того даний вид фінансування характеризується доступністю, швидкістю та простотою порівняно з традиційними способами фінансування, а також нижчим рівнем трансакційних витрат завдяки зменшенню кількості посередників. Разом з тим перешкодами для краудфандингу вітчизняних інноваційних проектів є обмеженість безпосереднього доступу до ряду іноземних платформ, необхідність презентування проекту іноземною мовою з урахуванням менталітету цільової аудиторії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Что такое Краудфандинг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding.
2. Кутузова А. Що таке краудфандинг, у чому принцип цієї моделі? Як організувати фінансування своєї бізнес-ідеї, чи це реально й перспективно в Україні? [Електронний ресурс] / А. Кутузова. - ForbesУкраїна. – 23 Травня 2014. - Режим доступу: http://forbes.ua/ua/explain/startup_and_business/1371647yak-realizuvati-proekt-za-dopomogoyu-kraudfandingu.
3. Манаєнко І. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент розвитку бізнесу [Електронний ресурс] / Манаєнко І. М., Діденко А. С. // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2017. – Вип. 11. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/22558>.
4. Васильєв О. В. Краудфандинг — сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу / О. В. Васильєв, С. С. Матющенко // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 18. - С. 36-40.
5. Тульчинська С. О. Особливості краудфандинг як різновиду інвестування / С. О. Тульчинська, О. С. Солосіч, М. О. Голуб // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2017. – Вип. 19. – С. 132-140.

Тетяна Миколаївна Білоконь — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри підприємництва та фінансової діяльності, Вінницький національний технічний університет, e-mail: tm.bilokon@gmail.com

Віталій Леонідович Білоконь — спеціаліст з банківської справи, e-mail: vitalbelokon@gmail.com

Tetiana M. Bilokon — Cand. Sc. (Econ.), Assistant Professor, Assistant Professor of the Department of Entrepreneurship and Financial Activity, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia

Vitalii L. Bilokon — specialist in banking, Vinnytsia