

А. І. Іващенко,
к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана", м. Київ
Є. А. Поліщук,
к. е. н., доцент кафедри інвестиційної діяльності,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана", м. Київ
О. М. Дуба,
к. е. н., доцент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

A. Ivashchenko,
PhD in economy, associate professor of Corporate Finance and Controlling Department,
State University "Kyiv national economic University named after Vadym Hetman", Kyiv
Ye. Polischuk,
PhD in economy, associate professor of Investment Activity Department,
State University "Kyiv national economic University named after Vadym Hetman", Kyiv
O. Dyba,
PhD in economy, associate professor of Investment Activity Department, State University "Kyiv national economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CROWDFUNDING IN UKRAINE AS A TOOL TO RAISE FUNDS FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS ENTERPRISES

У статті виділено основні проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, визначено основне значення краудфандингу для бізнесу та види краудфандингу в залежності від критерію винагороди. Проаналізовано динаміку обсягів краудфандингу за 2012–2015 рр. у світі з виділенням окремих видів краудфандингу та проведено оцінку територіального розподілу залучених фінансових ресурсів від краудфандингу за континентами у 2015 році та їх темпів росту. Визначено основні складові механізму функціонування краудфандингової платформи та типи краудфандингових платформ у залежності від різних критеріїв. Проаналізовано стан ринку капіталу краудфандингу в Україні та окреслено основні проблеми розвитку цього виду фінансування як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Розроблено алгоритм реалізації успішного проекту через краудфандинг та запропоновано заходи щодо усунення існуючих проблем з метою розвитку сектору малого та середнього бізнесу за рахунок підвищення рівня фінансування стартапів.

The basic problems of development of small and medium business in Ukraine are defined in the article. Besides, the value of crowdfunding for business and the types of crowdfunding depending on the criterion of remuneration are determined. Research analyses dynamics of crowdfunding volumes for 2012–2015 in the world according to the allocation of certain types of crowdfunding and the assessment of the territorial distribution of funds raised from crowdfunding on the different continents in 2015 and their annual growth rate percentage. The main components of the mechanism of functioning of crowdfunding platforms and the types of crowdfunding platforms depending on various criteria are identified. The article analyzes the state of capital market of crowdfunding in Ukraine and identifies key problems of the development of this type of financing, both subjective and objective in nature. There has been developed the algorithm of a successful project implementation through crowdfunding. Measures to address existing problems with the aim of developing the sector of small and medium business by improving the level of funding startups are among proposals.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, винагорода, краудлендінг, проекти, малий та середній бізнес.

Key words: crowdfunding, crowdfunding platform, reward, crowdlending, projects, small and medium business.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Економічний розвиток країни напряму залежить від розвитку підприємництва, що, в свою чергу, стає немож-

ливим в умовах недофінансування та відсутності додаткових можливостей залучення фінансових ресурсів. Особливо гостро це відчувають підприємства малого та середнього бізнесу. В сучасних умовах глобалізації та

розвитку мережі Інтернет та інформаційних технологій створюються нові форми підприємництва (стартапи, мережевий маркетинг, та ін.) та різноманітні форми електронного фандрайзингу.

Основна ідея таких форм фінансування полягає у громадській участі у фінансуванні різного роду проектів як суспільних, так і комерційних, що створюють нову форму суспільних фінансів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання теорії та практики використання краудфандингу як інноваційного інструменту фінансування бізнесу на цьому етапі залишаються на стадії вивчення. Різні аспекти теорії та практики краудфандингу розглядалися у працях таких вчених, як Огородник В.О., Петрушенка Ю.М., Дудкіна В.О., Кушнір С.О. та ін. Але на сьогодні залишаються невирішеними питання щодо визначення основних тенденцій розвитку краудфандингу в Україні та чинників, які негативно впливають на цей розвиток.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою дослідження є визначення ролі краудфандингу у забезпеченні соціально-економічного розвитку, зокрема значення для бізнесу та оцінка перспектив розвитку краудфандингу як інструменту фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З огляду на те, що малі та середні підприємства є основними рушійними силами розвитку економіки розвинутих країн, то можна сказати, що забезпечення їх розвитку в Україні є стратегічною метою для забезпечення стійкого економічного зростання. В умовах недофінансування означеного сектору підприємництва, обмежених можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів, зокрема інвестування та кредитування, необхідний пошук інноваційних джерел залучення фінансових ресурсів, зокрема краудфандинг (рис. 1).

Рисунок 1 демонструє переваги такої інноваційної форми залучення коштів, як краудфандинг. Якщо говорити про можливість застосування схеми краудфандингу для бізнес-проекту, то це такі види, як краудфандинг

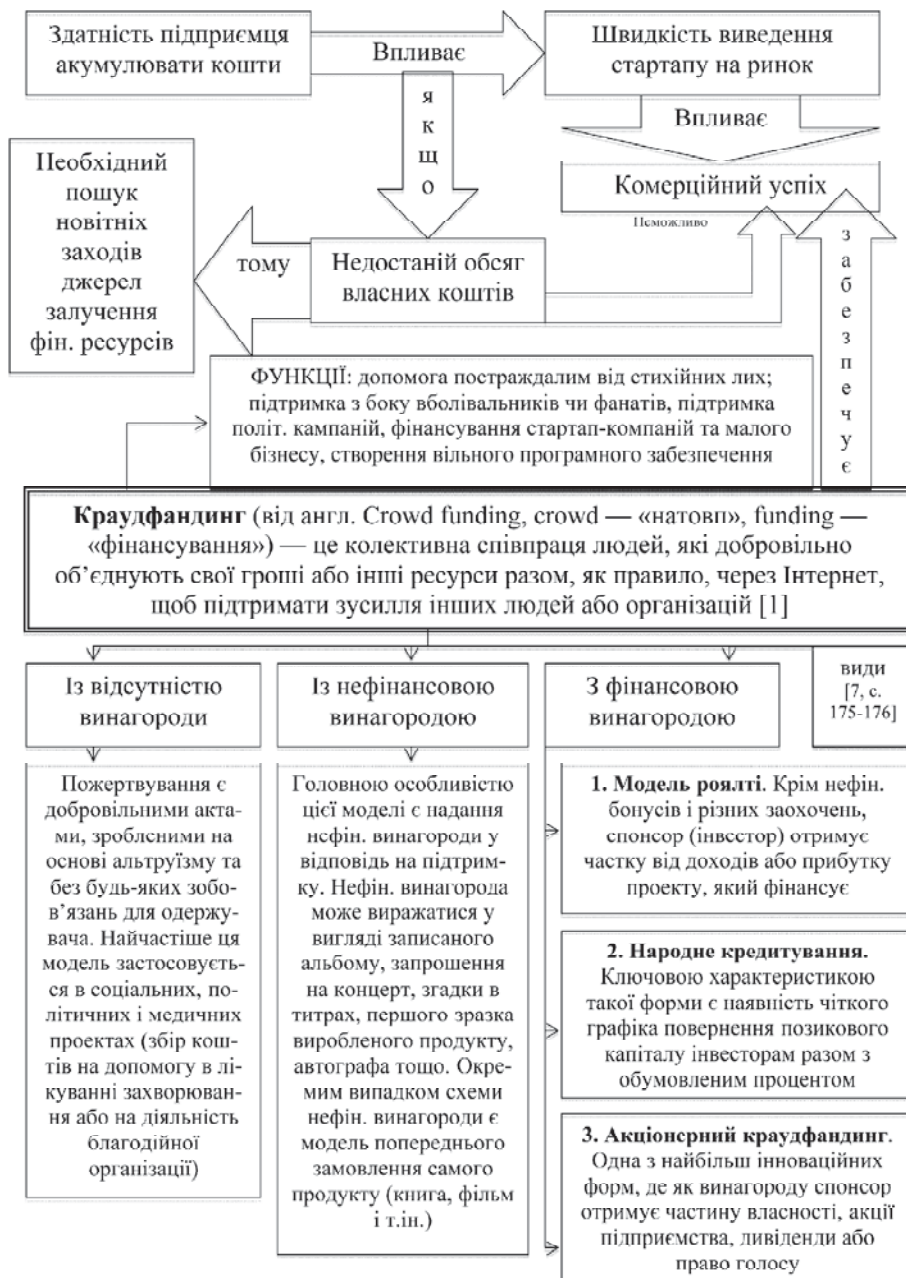


Рис. 1. Роль видів краудфандингу у фінансуванні проєктів

із нефінансовою винагородою та фінансовою винагородою, або краудінвестинг. Основною характеристикою краудінвестингу, що відрізняє його від інших форм краудфандингу, є наявність фінансової винагороди, яку отримує спонсор (у цьому випадку — вже інвестор) в обмін на свою підтримку.

Якщо поглянути на темпи росту обсягів краудфандингу у світі, то можна побачити, що обсяги у 2015 році перевищують у 12,7 разів обсяги 2012 року та у 2,12 рази 2014 року відповідно. Основну питому вагу серед краудфандингу займає народне кредитування (або краудлендінг) — близько 72,9 % або 25,1 млрд дол. США. Далі значними за обсягами у 2015 році є краудфандинг без винагороди (8,2 % або 2,85 млрд дол. США), краудфандинг з нефінансовою винагородою (7,7 % або 2,68 млрд дол. США) та акціонерний краудфандинг (7,4 % або 2,56 млрд дол. США).

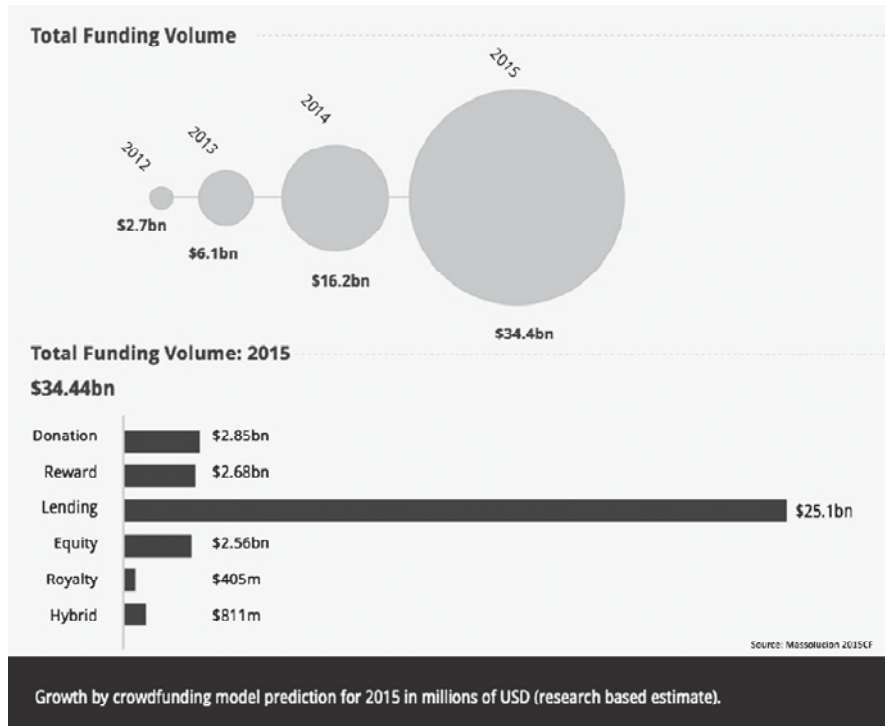


Рис. 2. Динаміка обсягів краудфандингу за 2012–2015 рр.

Джерело: [2].

Крім загального обсягу краудфандингу, у вартісному вираженні має значення і територіальний розподіл у світі та рівень зростання.

З аналізу рисунка 3 можна сказати, що основні обсяги краудфандингу на сучасному етапі забезпечуються Північною Америкою (17,25 млрд дол. США), Азією (10,54 млрд дол. США) та Європою (6,48 млрд дол. США).

Якщо проаналізувати темпи росту за 2015 рік, то безсумнівним лідером є Азія з темпом росту 210 %, що свідчить про значні темпи імплементації краудфандингу в діяльність фінансової системи, як інноваційного фінансового інструменту, інші континенти також мають

значні темпи росту (від 50 % і вище), що свідчить про дієвість даного фінансового інструменту з огляду на потужні обсяги залучення фінансових ресурсів через краудфандингові платформи на ринку капіталу.

На сьогодні проекти, на які збирають фінансування, дуже широкі — від соціальних та культурних до фінансування політичних партій чи окремих телевізійних каналів. Найпоширенішим інструментом є краудфандингові платформи — сайти, де реєструють та фінансують проекти, основні складові яких надано на рисунку 4.

Крім основних характерних рис, розглянутих на рисунку 2, краудфандингові платформи мають відмінності за різними критеріями, які описані в таблиці 1.

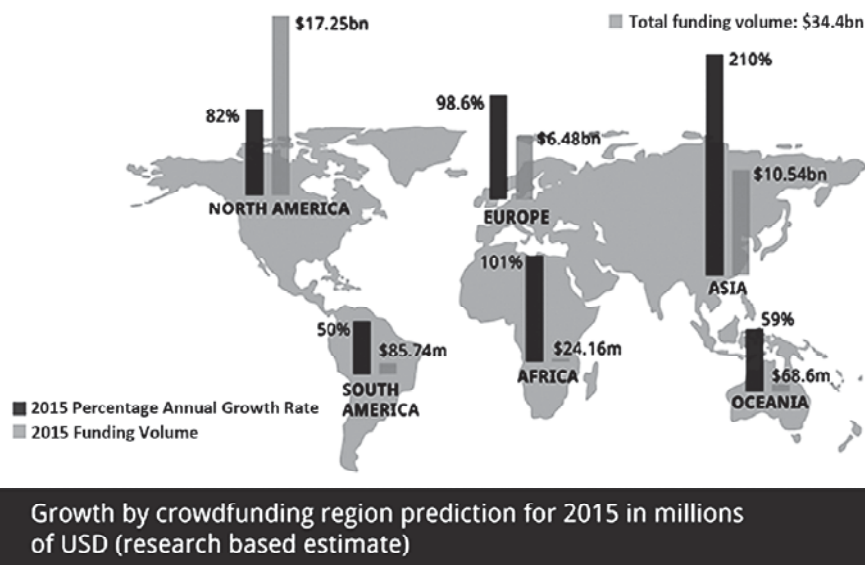


Рис. 3. Територіальний розподіл краудфандингу за континентами та темпи росту у 2015 р.

Джерело: [2].



Рис. 4. Механізм функціонування краудфандингової платформи

У законодавстві України поняття краудфандинг відсутнє, хоча відбувається функціонування декількох краудфандингових платформ, аналіз яких надано у таблиці 2.

З аналізу таблиці 2 можна сказати, що в Україні також присутні успішні приклади фінансування про-

ектів за рахунок краудфандингу, але більшість цих проектів мають соціальний, а не бізнес напрямком. Якщо поглянути на типи краудфандингових платформ, які функціонують в Україні, то всі вони національні та відкриті, окрім Української біржі благодійності, яка є нішевою, щодо обсягів, то вони поки що залишаються

Таблиця 1. Види краудфандингових платформ

Критерій	Тип платформи	Характеристики	Приклади
Рівень спеціалізації	Відкриті	Відсутність продуктової, територіальної, суб'єктної та ін. спеціалізації, орієнтація на широку Інтернет-спільноту	Компанія Arigyo залучила майже 2.3 млн долл. на випуск прилада Lockitron за допомогою ресурсу SelfStarter
	Нішеві	Спеціалізація на окремих видах та галузях діяльності, регіонах, групах споживачів, напрямках фінансування тощо	Платформа MedStartr, що публікує тільки проекти, що мають відношення до медицини і медичних технологій. Платформа фінансування тільки малого бізнесу Indiegogo
Сфера діяльності	Міжнародні	Міжнародний фін. посередник	Платформи Kickstarter, Indiegogo
	Національні	Національний фін. посередник	Російські платформи Boomstarter і Planeta
Винагорода інвесторів	Разова винагорода	Нефінансові і фіксовані грошові винагороди	Винагорода як подарунок: надання подарункових CD, DVD, загрузка треків, контакти з авторами, автографи тощо. Фіксована винагорода у формі продукту, що фінансується
	Принцип краудінвестингу	Інвестор набуває статусу акціонера	Отримання інвестором частки прибутку чи пакету акцій підприємства, що профінансовано

Таблиця 2. Українські краудфандингові платформи

Платформа	Офіційний веб-сайт	Кількість на 31.11.2016 р.		Капіталізація успішних проектів, грн.
		Діючих проектів	Успішних проектів	
Спільнокошт	https://biggggidea.com	17	145	8624814
Українська біржа благодійності	https://ubb.org.ua	469	1399	85770054
Na-Starte	http://na-starte.com	63	12	137398
GQ Star	http://jqstar.uamodna.com	2	–	0

Джерело: [3—5].

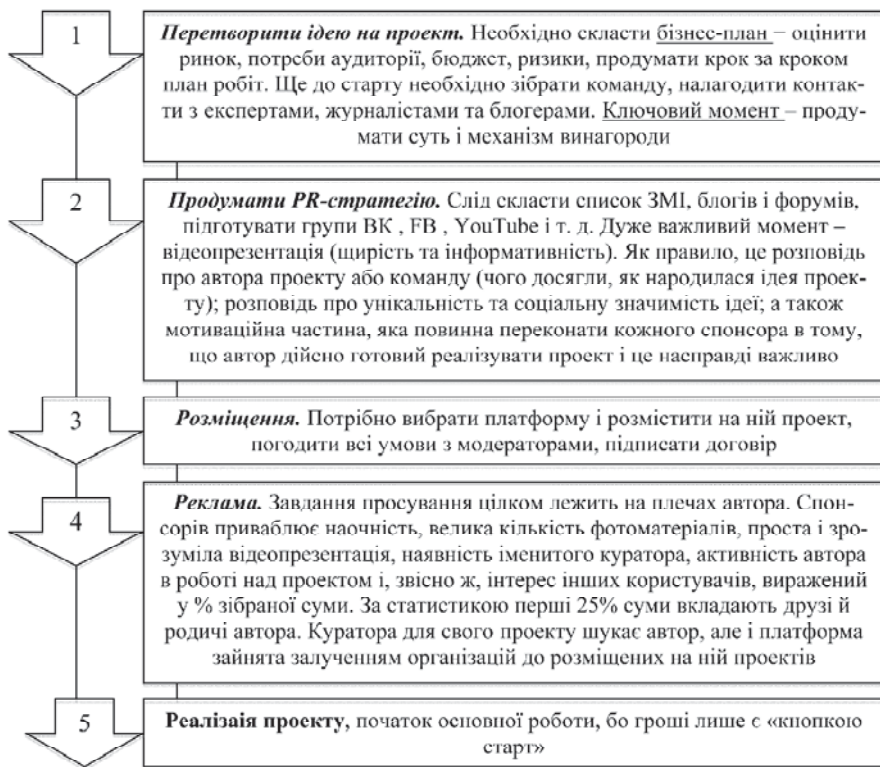


Рис. 5. Механізм реалізації проекту через краудфандинг

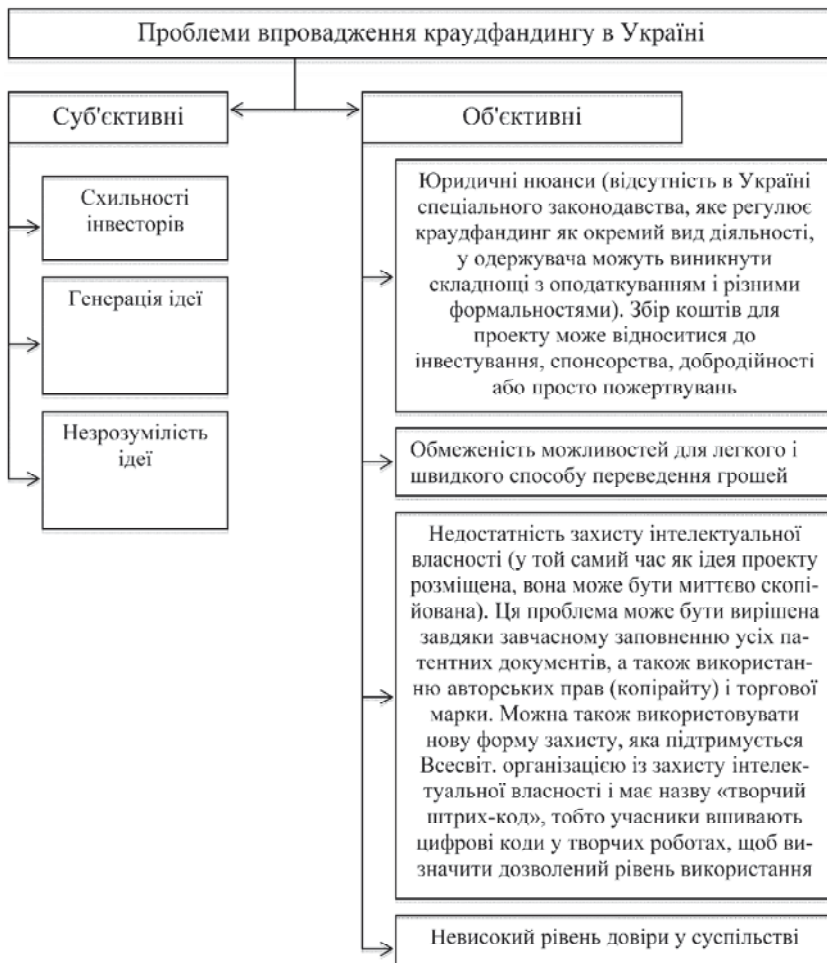


Рис. 6. Проблеми впровадження краудфандингу в Україні

незначними у порівнянні з тенденціями розвинутих країн (див. рис. 2 та 3).

Краудфандинг в Україні сьогодні входить в фазу енергійного розвитку разом з поширенням Інтернету, користувачі мають змогу знайомитися з новими можливостями, які відкриває Інтернет-простір. Українські краудфандингові платформи скоріш направлені на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні проекти, вартість яких порівняно невелика. Люди більше схильні надавати гроші на благородні справи, а не підприємцям, які починають свій бізнес [8, с. 134].

Позитивні риси використання краудфандингових платформ:

- У платформу інтегровані різні платіжні системи.

- У багатьох платформах є й соціальний складник (напр. на більшості платформ можна зайти через акаунт у Facebook, який автоматично "підтягує" дані про друзів, також зареєстрованих на платформі), що дозволяє стежити за активністю інших користувачів, отримувати повідомлення про проекти, які вони створили чи спонсорували.

- На платформі можна легко спілкуватися з автором проекту, який зацікавив, — ставити запитання, коментувати, підтримувати.

Комісія платформи складає в середньому 5—10 % від суми проекту.

Ключовими перевагами краудфандингу вважається [6, с. 104]:

- демократизація процесу підтримки мистецтва і культури, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг;
- підтримка інноваційних рішень і стартапів дозволить традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей;
- створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів.

До особливостей краудфандингу також належать 2 моделі збору коштів:

1) "все або нічого" (автор або збирає 100% суми, або гроші повертають спонсорам);

2) "гнучке фінансування" (скільки було отримано, стільки й автор взможе забрати на фінансування проекту).

Крім того, важливе значення мають зусилля на кожному етапі реалізації проекту (рис. 5).

Але, окрім означених здобутків та особливостей, значному поширенню краудфандингу в Україні заважають як суб'єктивні, так і об'єктивні причини (рис. 6).

Отже, основними принципами успішного краудфандингового проекту є усунення зазначених проблем, передусім суб'єктивних:

- визначення аудиторії споживачів та розробка ідеї щодо кола їх інтересів;
- вибір організатором варіанту винагороди для спонсорів, у тому числі символічної;
- забезпечення повної прозорості на кожному етапі збору коштів;
- зручність та доступність внесення платежів, отримання інформації про проект.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показало, що краудфандинг є високотехнологічним і досить зручним інструментом для фінансування малих та середніх підприємств на ринку капіталу. Він має низку незаперечних переваг, являє собою цікаву та перспективну технологію фінансування та інвестування.

Проте неможливо не погодитися з тим, що існують серйозні бар'єри для його використання в Україні: перш за все, це проблеми, пов'язані з відсутністю законодавчого забезпечення, не вирішеними питаннями з оподаткування та державної підтримки, недостатністю засобів захисту інтелектуальної власності і т.ін. Крім того, існують й інші ризики, пов'язані з авторами проектів, — це шахрайство; несумлінність позичальників у дотриманні умов фінансування; низький рівень довіри — цей фактор пов'язаний з тим, що донор незахищений державними органами. Наявність таких проблемних аспектів вимагає якнайшвидшого їх дослідження та усунення.

Тому першочерговими заходами з боку держави з метою забезпечення сталого розвитку краудфандингу як дієвого фінансового інструменту залучення коштів малого та середнього бізнесу повинні стати:

- прийняття закону "Про краудфандинг", або внесення змін в існуючий закон "Про фінансові послуги";
- прийняття механізму оподаткування доходів, отриманих від краудфандингу для комерційних проектів;
- забезпечення доступності процедури отримання авторського права для власників ідей;
- введення адміністративної відповідальності у вигляді санкцій і штрафів за подання авторами проекту недостовірної інформації, несвоєчасне виконання або невиконання умов проекту та шахрайства з коштами спонсорів;
- законодавче закріплення прав участі спонсорів у такого рода проектах.

Література:

1. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>

2. Crowdfunding industry statistics 2015—2016 / Crowd Expert [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

3. Офіційний сайт Na-starte [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://na-starte.com/>

4. Офіційний сайт Спільнокошт — краудфандинг в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://biggggidea.com/>

5. Офіційний сайт Українська біржа благодійності / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ubb.org.ua/>

6. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи / В.О. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. — 2014. — Вип. 3 (44). — С. 103—105.

7. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2014. — № 1. — С. 172—182.

8. Кушнір С.О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей функціонування стартапів та перспективи його розвитку в Україні / С.О. Кушнір // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2015. — Вип. 13. — Ч. 3. — С. 132—135.

References:

1. The official site of free encyclopedia "Wikipedia" (2016), "Crowdfunding", available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (Accessed 31 October 2016).

2. The official site of Crowd Expert (2016), "Crowdfunding industry statistics 2015—2016", available at: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/> (Accessed 30 October 2016).

3. The official site of crowdfunding platform "Na-Starte" (2016), available at: <http://na-starte.com/> (Accessed 31 October 2016).

4. The official site of crowdfunding platform "Spincast" (2016), "Crowdfunding in Ukraine", available at: <https://biggggidea.com/> (Accessed 30 October 2016).

5. The official site of crowdfunding platform "Ukrainian philanthropic marketplace" (2016), available at: <https://ubb.org.ua/> (Accessed 29 October 2016).

6. Ohorodnik, V.O. (2014), "Crowdfunding as an innovative instrument of national financial and investment system modernization", *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu*, vol. 3 (44), pp. 103—105.

7. Petrusenko, Yu.M. and Dudkin, V.O. (2014), "Crowdfunding as an innovative tool for financing of socio-economic development projects", *Marketynh i menedzhment inovatsij*, vol. 1, pp. 172—182.

8. Kushnir, S.O. (2015), "Crowdfunding as one of the real possibilities of functioning of the startups and its development prospects in Ukraine", *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, vol. 13 (part 3), pp. 132—135.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2016 р.