

КРАУДФАНДИНГ: «СВІЙ» ЧИ ЗАКОРДОННИЙ?

О.О. Москальова

магістрант гр. Ф.м.-72, Сумський державний університет

О.В. Зайцев

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумський державний університет

Краудфандинг – це відкрита платформа, зазвичай Інтернет-платформа, для збору грошових коштів, що надходять від звичайних людей, у вигляді пожертв або в обмін на будь-яку іншу форму винагороди для фінансування ідей та цілей інших людей. За останні роки краудфандинг як альтернативний механізм фінансування підприємств стає все популярнішим. Так дослідне агенство «Massolution» у своєму звіті зазначило, що найпоширенішим класом краудфандингу виступає підприємництво та бізнес. Тому дуже важливим для вітчизняних підприємців є питання вибору краудфандингової платформи для збору коштів [1, с.20].

Найбільш популярними у світі зарубіжними краудфандинговими платформами є американські:

- 1) KickStarter;
- 2) IndieGoGo;
- 3) Crowdfunder.

KickStarter – ця платформа є однією з найперших та на разі найпопулярнішою. Для того, щоб внести до платформи проект потрібно пройти реєстрацію, додати опис ідеї та вказати мінімально необхідну суму для її реалізації. Платформа стягує 5% на свою користь від зібраної суми. Якщо кошти не вдалося зібрати вчасно, то вони повертаються благодійникам. Вагомим недоліком є географічні обмеження. Житель не кожної країни може подати проект без послуг посередників, що тягне за собою додаткові витрати.

IndieGoGo – друга за популярністю. Ця платформа також стягує комісію, але немає обмежень: ні географічних, ні фінансових. Тож, навіть якщо заявлену суму не буде зібрано повністю, ви отримуєте пожертвовані кошти.

Crowdfunder – платформа для залучення інвестицій. Не рідко автори реєструють свої проекти одночасно на KickStarter чи Indiegogo та на Crowdfunder, щоб залучити інвесторів для продажу акцій [2].

На сучасному етапі український краудфандинг представлений такими платформами:

- 1) Спільнокошт;
- 2) Na-Starte;
- 3) Komubook;
- 4) GoFundEd;
- 5) КУБ.

Спільнокошт – платформа, що була створена у 2012 році. Переважна більшість проектів на ній спрямовано на фінансування соціальних, екологічних, а також культурних потреб суспільства.

Na-Starte – заснована у 2013 році. На цій платформі більшість проектів є комерційними. Фінансування спрямоване у сферу технологій, комп'ютерних ігор, спорту та культури.

Komubook – платформа спрямована на фінансування виключно публікацій книг та інших книжкових матеріалів.

GoFundEd – платформа дозволяє збирати кошти для втілення в життя освітніх проектів.

КУБ – платформа для бізнес-проектів. За допомогою КУБа можна здійснювати найм працівників, відкривати нові торгові точки. Прибуток чітко обмежений – при вкладі розміром в 1 тисячу гривень інвестор може розраховувати на прибуток у 230 грн на рік. Перевагою цієї платформи є страхування всіх вкладів [1, с.25; 3, с.39].

Розглянувши українські аналоги краудфандингових платформ можна зробити висновок, що вони кардинально відрізняються від закордонних, платформи, завдяки «пасивній» допомозі від держави, переважно спрямовані на підтримку соціуму, підтримку культурних проектів, розвиток освітніх проектів. Організатори цих платформ говорять, що основною метою є підйом країни, де силами її громадян фінансуються суспільні зміни. Найбільш відомими на профінансованими є: кінофестиваль «Ровер», Арт-пікнік Слави Фролової, створена майстерня з переробки пластику тощо [4].

Загалом український краудфандинг може задовольнити потреби малого бізнесу, що орієнтований на місцевих покупців. Проте для інноваційних та амбітних стартапів, що мають на меті створення нового продукту для азійського чи західного ринків потрібні інші платформи такі, як KickStarter та IndieGoGo, котрі вже стали місцем для реалізації цілісного готового продукту. При виборі платформи потрібно враховувати культурні розбіжності між автором і бекерами, наприклад американці частіше вкладають кошти в різні технологічні іграшки, гаджети тощо, українці ж більш перебірливі та розсудливі, скоріш за все перерахують кошти на щось корисне для суспільства та екології. Зараз в Україні люди не готові фінансувати проекти «завтрашнього дня», в яких вони не мають упевненості.

Тож з одного боку на українських платформах суми комісій, що стягуються є досить незначними, простіше проводити кампанію, бо не потрібно володіти англійською мовою для спілкування з бекерами, а на американських платформах без цього не обійтись, простіший механізм виводу зібраних коштів, а з іншого масштабність, ширші можливості та більша вірогідність фінансування у повному обсязі необхідних коштів [5].

Але, за останні роки значно виросли ризики [6, 7, 8, 9, 10]. Звичайно, виходимо з того, що ніхто не має наміру красти гроші бекерів. Просто завдяки інтернет-системі колективного фінансування стало, як ніколи, просто зібрати гроші на власний бізнес. А ця легкість привела до того, що гроші тепер дістаються людям, які не вміють знайти їм правильне застосування.

Сценарій здуття проекту повторюється раз від разу. Ініціатор майбутнього проекту замовляє дизайнерам, програмістам або будь-яким фахівцям із суміжної технічної сфери, придумати оригінальний гаджет і мальовничо подати його в графічному редакторі. Запускає яскраву кампанію на популярному майданчику для краудфандінга і на хвилі інтересу отримує пожертвування у кілька тисяч, а то й мільйонів доларів, і ... надовго, якщо не назавжди, зникає з поля зору інвесторів.

Коли справа доходить до втілення ідеї в життя, вчорашні «зірки» краудфандінга раптово розуміють: для того, щоб побудувати навколо продукту команду менеджерів та виконавців, налагодити виробництво і дистрибуцію, потрібні серйозні навички ведення бізнесу, яких у них, ясна річ, немає. Щоб розібратися в новому для них світі, вони витрачають місяці, а то й роки, і часто безуспішно. Багато хто з них навіть не розуміють, що стабільний бізнес не побудуєш на прямих продажах.

Потрібна інша система відбору проектів. Наприклад, зараз на KickStarter дуже необтяжливі правила реєстрації. До запуску кампанії збору коштів досить показати керівництву майданчика діючий прототип свого винаходу. При цьому ніхто не оцінює складність виробництва цього прототипу, а саме з виробництвом і виникає найбільше проблем.

Стає необхідним попередній аудит проектів. До нього, можливо, має бути підключений цілий консорціум фабрик-виробників, які будуть оцінювати виробничу життєздатність нового проекту. А ще буде правильно, якщо крауд-майданчика зобов'язують винахідників захищати перед аудитором бізнес-план свого виробництва. Відправивши готовий гаджет бекеру, багато проектів просто закриваються, бо спочатку у них не було виразних планів на майбутнє, а виробнича рутинна забирає надто багато часу, щоб про них

думати. Все це допоможе відсікати до старту невмілих дилетантів. Можна і нікого не відсікати, але видавати та оприлюднювати рекомендації, щоб інвестори знали, що вони ризикують ніколи не отримати свій продукт, а тут інвестори вже нехай діють на свій розсуд. Немає в команді людей з досвідом управління бізнесом? Ніколи не займався налагодженням виробництва? Не знаєш, як вибудувати логістику? Повчись спочатку теоретично, потім спробуй дізнатися про бізнес «зсередини», і тільки потім проси у інвесторів мільйон на чергову технологічну революцію.

Так, після введення таких фільтрів кількість проектів помітно скоротиться. Зате у тих, хто пройде фільтри, шанси на успішне втілення в життя будуть набагато вище.

Ми вважаємо, що краудфандінг — це дуже цікаве і перспективне фінансове явище. Це, по суті, новий механізм фінансування малих проектів. Зробити цей процес більш захищеним як в технічному так і в правовому полі є подальшими шляхами його розвитку.

Література

1. Меджибовська Н.С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? / Н.С. Меджибовська // Економіка України. – 2016. – №10 (659) – С. 20-34.
2. Омельчук Н. Краудфандинг: популярные площадки и успешные проекты. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html>.
3. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг – сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу / О.В. Васильєв, С.С. Матющенко // Економічна наука. – 2016. – №18 – С. 36-40.
4. Красномоєць В.А., Рой А.І. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні / В.А. Красномоєць, А.І. Рой // Сучасні підходи до управління підприємством. – 2016. – №1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884/68378>.
5. Жавроварова Т. Краудфандинг в Украине: с миру по доллару. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru.
6. Луценко, Д.В. Безготівкові розрахунки в Україні: проблеми та шляхи їх удосконалення / Д.В. Луценко; наук. кер. О.В. Зайцев // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-технічної конференції студентів, аспірантів і молодих, присвяченої 80-річчю від дня народження професора Олега Балацького, м. Суми, 21-25 квітня 2017 р. / за заг. ред.: Т. А. Васильєвої, Г. О. Швіндіної. – Суми: СумДУ, 2017. – С. 156-157.
7. Журавок, А.А. Кредитна система України та шляхи її вдосконалення / А.А. Журавок; наук. кер. О.В. Зайцев // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-технічної конференції студентів, аспірантів і молодих, присвяченої 80-річчю від дня народження професора Олега Балацького, м. Суми, 21-25 квітня 2017 р. / за заг. ред.: Т.А. Васильєвої, Г.О. Швіндіної. – Суми: СумДУ, 2017. – С. 114-116.
8. Сич, І.В. Основи побудови фінансової системи для малого і середнього підприємництва / І.В. Сич; наук. кер. О.В. Зайцев // Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку України: матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів, м. Сімферополь, 16-19 квітня 2013 р.: у 3-х т. - Сімферополь: Кримський інститут бізнесу, 2013. - Т.3. - С. 25-27.

9. Карчевська, Є.О. Розвиток малого бізнесу в Україні / Є.О. Карчевська; наук. кер. О.В. Зайцев // Економічні проблеми сталого розвитку: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, присвяченої дню науки в Україні, м. Суми, 18-22 квітня 2011 р. / Відп. за вип. проф. А.Ю. Жулавський. — Суми: СумДУ, 2011. — Ч.3. — С. 73.
10. Сушко, Є.В. Електронні гроші / Є.В. Сушко; наук. кер. О.В. Зайцев // Економічні проблеми сталого розвитку: тези доповідей науково-технічної конференції викладачів, співробітників, аспірантів і студентів факультету економіки та менеджменту, присвяченої дню науки в Україні (18-22 квітня 2011 р.) / Відп. за вип. А.Ю. Жулавський. - Суми: СумДУ, 2011. - Ч.3. - С. 65-66.

Бібліографічний опис: Москальова, О.О. Краудфандинг: «свій» чи закордонний? [Текст] / О.О. Москальова; наук. кер. О.В. Зайцев // Фінансування, інвестування та кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці: збірник наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 20 травня 2018р.: — Дніпро: ДДАЕУ, 2018. — Ч.1. — С. 166-168.