

КРАУДФАНДИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

Швец Л.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, lvshvets202020@gmail.com, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Дудка Т.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна, Dudkatv255@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7365-2403

Гайдай Г.Г., Національний транспортний університет, Київ, Україна, ania-gy@ukr.net, orcid.org/0000-0002-1731-9056

Перебийніс Л.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна, liliaperebiynis@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7197-8864

CROWDFUNDING AS A PROMISING MECHANISM FOR FINANCING INNOVATIVE BUSINESS

Shvets L.V., Professor Department of Economics, National Transport University, Kiev, Ukraine, lvshvets202020@gmail.com, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Dudka T.V., National Transport University, Kiev, Ukraine, Dudkatv255@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7365-2403

Gaidai G.G., National Transport University, Kyiv, Ukraine, ania-gy@ukr.net, orcid.org/0000-0002-1731-9056

Perebyinis L.V., National Transport University, Kyiv, Ukraine, liliaperebiynis@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7197-8864

Постановка проблеми. На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки розвиток суб'єктів економічної діяльності залежить від багатьох чинників. 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, які через складну економічну ситуацію, недостатність коштів та ризикованість, поки що утримуються від інвестування. Розуміння того, що самофінансування є актуальним способом залучення ресурсів для власного розвитку компанії зумовлює розвиток краудфандингу, який на сьогодні потребує активізації свого поширення і 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, підтримують думку, що краудфандинг може стати альтернативним способом інвестування.

Постановка завдання. Основною метою статті є характеристика краудфандингу як перспективного механізму фінансування інноваційного бізнесу та дослідження його переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічний розвиток кожної економічної системи в нинішніх умовах може бути описаний певними особливостями та характеристиками. Спільною та, мабуть, однією з таких ключових особливостей розвитку є недостатня забезпеченість усіх економічних суб'єктів фінансовими ресурсами.

Завдяки достатньому фінансовому забезпеченню господарської діяльності, правильному вибору способів та джерел мобілізації фінансових ресурсів та визначення найоптимальніших напрямів їх використання досягається зростання доходів підприємства. Отже, можна стверджувати, що успіх підприємницької діяльності знаходиться у безпосередній залежності від стану фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та вибору стратегії їх фінансових ресурсів. Фінансові ресурси виступають одним із найбільш важливих для забезпечення діяльності суб'єктів господарювання

видом ресурсів. Важливість фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності підприємства зумовлена їх здатністю швидко трансформуватися у інші види ресурсів: матеріальні, нематеріальні, технологічні, інноваційні тощо.

Проблема недостатньої забезпеченості фінансовими ресурсами продовжує бути одним із найважливіших викликів для більшості економічних суб'єктів, особливо для інноваційних стартапів та підприємств, що займаються соціальними ініціативами та екологічними проектами.

В економічно розвинутих країнах підприємства найчастіше застосовують краудфандинг, що є новим та ефективним методом акумулювання фінансових ресурсів. Крім цього варто зауважити, що технологічний розвиток також сприяє поширенню мережових комунікацій та стимулює їх використання, адже такий процес завжди є швидшим та дешевшим.

Краудфандинг (англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»), або народне фінансування – інструмент для залучення грошових коштів, завдяки якому люди, що часто живуть у різних регіонах, здатні фінансувати проект, в розвитку якого зацікавлені [1]. Краудфандинг є майданчиком для формування капіталу, спрямований на реалізацію певного проекту сформованого з ідеї.

Особливість краудфандингу полягає в тому, що кошти, зібрані під час спільного фінансування, застосовуються для реалізації конкретного проекту, такого як запис музичного альбому або створення нового пристрою, а не для фінансування самих організацій. Це повинно привернути увагу малих і нещодавно створених організацій, для яких використання традиційних фінансових джерел є неможливим, або невигідним. Метод формування капіталу, що реалізується в краудфандингу, відрізняється від традиційних тим, що формується за принципом «з миру по нитці, – голому сорочка». Тобто, велика кількість спонсорів діляться незначними інвестиціями. За свою підтримку, вони часто отримують бонуси: право раннього доступу до продукту, або ж символічну винагороду від проекту.

Основною перевагою технології краудфандингу є його присутність виключно в діджитал сфері. [5]. Тобто виробники і потенційні споживачі взаємодіють без посередників, що знижує кінцеву вартість продукту. Це позитивно позначається на подальшій його реалізації. Також краудфандинг об'єднує учасників спільноти з різних країн, що допомагає в просуванні нових продуктів та ідей на міжнародному рівні, а також залучати більше фінансових надходжень від зарубіжних користувачів. Таким чином, технології краудфандингу виступають потужним фактором консолідації людей в усьому світі. Тобто сам принцип краудфандингу умовно нагадує демократичні вибори. Також серед переваг необхідно відзначити, що краудфандинг враховує думку рядових учасників інтернет-спільноти, яка може виявитися набагато ефективнішою, ніж думка певних експертів, оскільки фінансування проектів здійснюється за рахунок неоднорідної спільноти, що переводить рівень аналізу продукту на кількісно вищі показники. [2]

Серед недоліків краудфандингу є необхідність у детальному викладі ідеї проекту та її презентації, в тому числі викладаючи його тонкощі. Великі корпорації, маючи більше ресурсів, можуть вкрати ідею та швидко реалізувати її, ошукавши стартаперів. Також процес збору коштів за допомогою краудфандингу є досить трудомістким і довгостроковим. Проте досвід неуспішних проектів дає змогу передбачити витрати тимчасових і матеріальних ресурсів, а також узгодити подальшу взаємодію з інвесторами проектів. Це дозволяє в подальшому вивчати досвід проведених компаній і вже самим майданчиком регулювати та консультувати учасників при розробці нових проектів. Крім того, варто звернути увагу на потенційну небезпечність краудфандингу, оскільки часто майданчики не несуть відповідальності і не дають гарантій подальшої реалізації проектів розміщених на них. Це створює простір для шахраїв. Але цього можна запобігти за рахунок відстеження подальшої реалізації і проведення проектної експертизи. І як у будь-якого інтернет-ресурсу пов'язаного з онлайн платежами, майданчики схильні до ризиків кібератак з боку зловмисників.

Тінізація економіки загалом та фінансового сектора зокрема є важливим аспектом для розвитку краудфандингу. Тіньова економіка відома за різними назвами, такими як «прихована економіка», «сіра економіка», «чорна економіка», «готівкова або неформальна економіка». Всі ці синоніми стосуються деякого виду діяльності тіньової економіки. Проте, з одного боку, в економіці із

високим рівнем тінізації є значний потенціал для фінансування проектів, адже значна частка заощаджень населення не є залученою до фінансового ринку та є неактивною. З іншої сторони, існує ризик «відмивання коштів». [4]

Рівень доходів населення є також важливим фактором, що впливає на стан та розвиток краудфандингової діяльності. (табл.1). Проте цей чинник можна вважати похідним, адже на нього суттєво впливають і стан економічного розвитку країни, і стан та особливості банківської системи, і тінізація економіки. Доходи населення крім заробітної плати враховують відсотки на депозитні вклади, інвестиційні доходи, розподіл прибутків тощо. Рівень доходів показує потенційну можливість населення в участі в краудфандингових проектах у якості донорів. Підтвердженням цього є те, що краудфандинг уже активно застосовується у всіх державах із високим рівнем доходів.

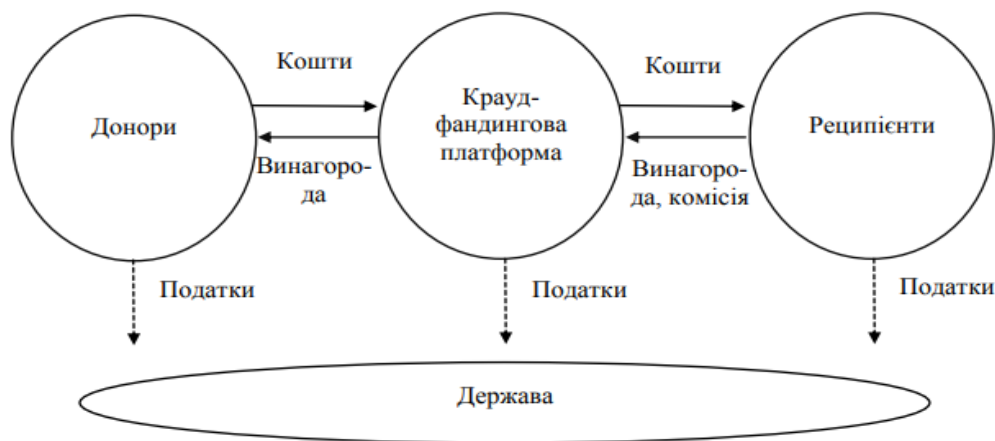


Рисунок 1 – Учасники краудфандингової діяльності
Figure 1 – Participants in crowdfunding activities

В Україні краудфандинг тільки починає входити у фазу енергійного розвитку, що пов'язано із стрімким поширенням Інтернету, тому законодавче регулювання відносин краудфандингу практично відсутнє. Діяльність на вітчизняних краудфандингових платформах відбувається на основі договору, укладеного між краудфандинговою платформою і автором проекту.

Таблиця 1 – Чинники розвитку краудфандингової діяльності
Table 1 – Factors in the development of crowdfunding

Загальні чинники	Спеціальні чинники
1. Економічний розвиток країни	1. Активність та питома вага середнього класу в країні
2. Стан банківської системи	2. Довіра населення до інноваційних фінансових інструментів
3. Розвиненість ринку платіжних карток та електронних систем	3. Підприємницька активність
4. Доходи населення	4. Схильність населення до заощаджень
5. Тінізація економіки загалом та фінансового сектора зокрема	5. Фінансова та технічна грамотність громадян
6. Доступність кредитних продуктів для підприємців та новостворених підприємств	6. Наявність та поширення доступу до Інтернету
7. Наявність та якість нормативноправового забезпечення фінансової діяльності	7. Розповсюдженість смартфонів та інших гаджетів
8. Інноваційна інфраструктура	8. Активність населення у соціальних мережах

Ключовими учасниками системи краудфандингу є (рис. 1):

– автори проекту або реципієнти – це люди, які мають необхідність в певній кількості фінансових ресурсів для реалізації проекту, що має на меті надання послуги, створення товару чи реалізацію якоїсь події;

– працівники краудфандингової платформи або медіатори – тобто люди, що відповідають за функціонування такої краудфандингової платформи;

– донори проекту – особи, що бажають підтримати певний проект;

– держава – здійснює регуляторну діяльність та оподатковує доходи учасників краудфандингової діяльності.

В результаті дослідження краудфандингу під час фінансування інвестиційних проектів виявлено, що в Україні відсутня система інформування потенційних інвесторів, донорів та осіб, які шукають кошти для реалізації своїх ідей, про можливість співпраці через глобальну мережу Інтернет. Використання вітчизняних та зарубіжних краудфандингових платформ для фінансування інвестиційних проектів створить передумови переведення національної економіки України на сучасну інноваційну модель розвитку, яка потребує залучення великих обсягів фінансових ресурсів, та активізує фінансові взаємовідносини, що буде сприяти економічному росту держави.

Дослідження свідчать, що краудфандинг активно розвивається упродовж останніх років в усьому світі.(рис.2) На сучасному етапі у світовій практиці малі та середні підприємства залучають значну частку фінансових ресурсів на ринку краудфандингу.

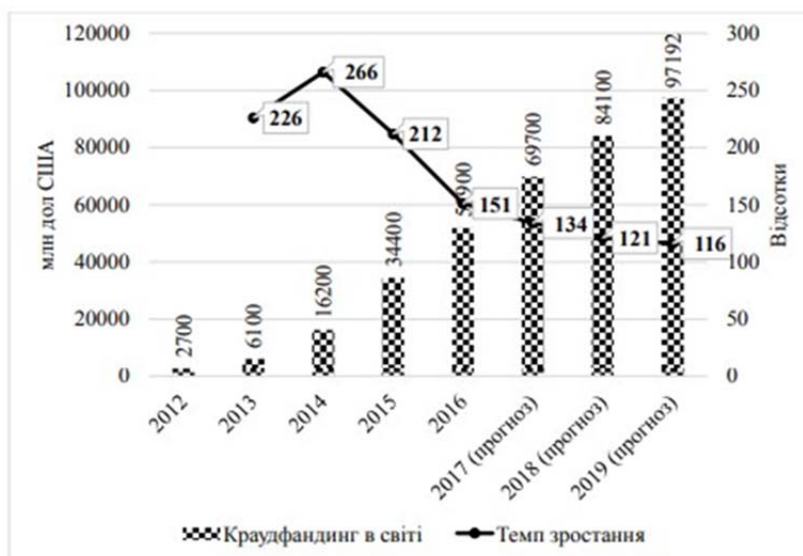


Рисунок 2 – Динаміка краудфандингу в світі
Figure 2 – Dynamics of crowdfunding in the world

Простота і ефективність краудфандинга дала імпульс до широкого застосування цієї технології в інших галузях, в тому числі у фінансуванні стартапів.

Очікується що темпи зростання обсягів краудфандінга в світі будуть рости, в середньому на 16% в рік і в 2025 році їх сумарний обсяг складе \$ 28,8 млрд.(рис.3).

Визначаючи особливості краудфандингу, варто визначити його специфічні ознаки, що відрізняють дану модель від інших вже традиційних в наш час видів фінансування інвестиційних проектів, а саме:

– прямий зв'язок між потенційними інвесторами та тими, що потребують інвестування (без фінансового впливу банків як посередників);

– процес мікрофінансування, тобто, вкладення невеликих сум в певні проекти широким колом осіб;

– відсутність бар'єрів між донорами та об'єктами фінансування, які, наприклад, можуть виникнути через національне регулювання фінансової сфери, структуру національного та міжнародного фінансового ринку, особливості фінансової інфраструктури;

- залучення до процесу великої кількості як об'єктів соціального інвестування, що пропонують конкретні проекти, так і суб'єктів, тобто, донорів, які фінансують ці проекти;
- ризики можуть бути мінімальними через невеликі залучені суми, але це не змінює того факту, що краудфандинг, все ж, може виступати як зручний спосіб шахрайства;
- надання соціальним мережам особливої ролі через утворення нетрадиційної мережевої системи фінансування, де потенційний інвестор та автор проекту знаходять один одного через соціальні мережі. [3]

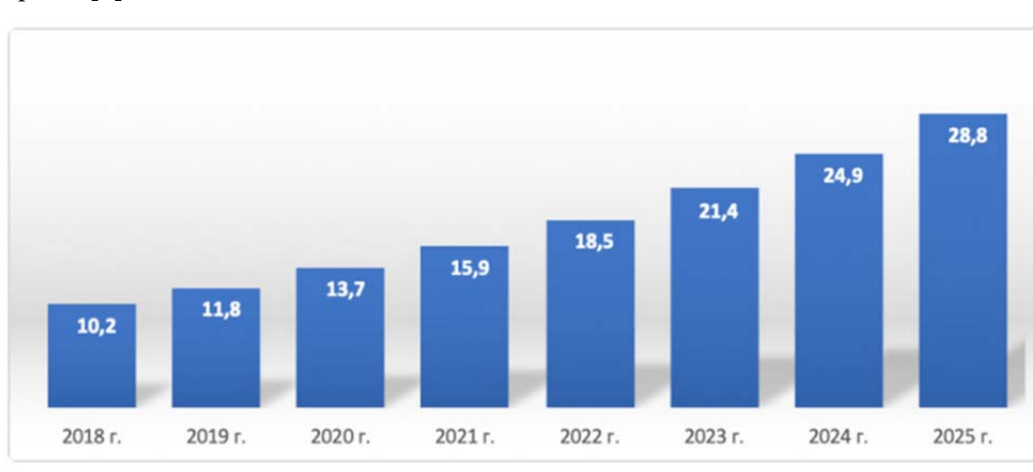


Рисунок 3 – Прогноз динаміки світового ринку краудфандинга, млрд.дол.США
Figure 3 – Forecast of the dynamics of the global crowdfunding market, billion USD

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

Враховуючи постійний розвиток краудфандингу, появу нових цілей і форм фінансування, спроби дати завершене визначення цьому поняттю на сьогодні є передчасними. У найбільш загальному вигляді наразі краудфандинг можна визначити як колективну співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси разом (переважно за допомогою інтернет-технологій), щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати в найближчому майбутньому повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банки та інших фінансових посередників.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Кулишова А. В. Роль краудфандинга в инновационной деятельности . Academy. – 2016. – №4. – С. 52–57.
2. Панова Е. А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса. Финансы и кредит. 2018. – №4. – С. 238–250.
3. Рукавишников С.В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии.Сборник. Современная конкуренция. 2017. №3 (64). С. 189–193.
4. Красномовец В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні / В.А. Красномовец, 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>
5. Джейсон Рич. Краудфандинг. Справочное руководство 2015.

REFERENCES

1. Kulishova AV The role of crowdfunding in innovation. Academy. – 2016. – №4. – P. 52–57.
2. Panova EA Crowdfunding as an alternative tool for financing small and medium-sized businesses. Finance and credit. 2018. – №4. – P. 238–250.
3. Rukavishnikov SV Crowdfunding in the business system, its types and technologies used. Collection. Modern competition. 2017. №3 (64). Pp. 189–193.
4. Krasnomovets VA Current state and prospects of crowdfunding development in Ukraine / V.A. Krasnomovets, AI Roy // Collection of scientific works «Modern approaches to enterprise management». – 2016. – № 1 [electronic resource]. – Access mode: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884>
5. Jason Rich. Crowdfunding. Background guide 2015

РЕФЕРАТ

Швец Л.В. Краудфандинг як перспективний механізм фінансування інноваційного бізнесу / Л.В. Швец, Т.В. Дудка, Г.Г. Гайдай, Л.В. Перебийніс// Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті розкриті різні аспекти теорії та практики краудфандингу. Об'єктом дослідження є господарська діяльність підприємств та проблеми які виникають у зв'язку з недостатньою забезпеченістю фінансовими ресурсами.

Цілями статті є: дослідження краудфандингу як перспективного механізму фінансування інноваційного бізнесу.

Метод дослідження – монографічний, аналітичний.

В сучасних умовах господарювання важливе місце в розвитку суб'єктів економічної діяльності займає залучення фінансових ресурсів для інноваційних сфер економіки. Внаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, які через складну економічну ситуацію, недостатність коштів та ризикованість, поки що утримуються від інвестування. Розуміння того, що самофінансування є актуальним способом залучення ресурсів для власного розвитку компанії зумовлює розвиток краудфандингу, який на сьогодні потребує активізації свого поширення і в нашій країні.

Краудфандинг (англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»), або народне фінансування – інструмент для залучення грошових коштів, завдяки якому люди, що часто живуть у різних регіонах, здатні фінансувати проєкт, в розвитку якого зацікавлені. Основною перевагою технології краудфандингу є взаємодія виробників і потенційних споживачів без посередників, що знижує кінцеву вартість продукту. Краудфандинг об'єднує учасників спільноти з різних країн, що допомагає в просуванні нових продуктів та ідей на міжнародному рівні, а також залучати більше фінансових надходжень від зарубіжних користувачів; враховує думку рядових учасників інтернет-спільноти, яка може виявитися набагато ефективнішою, ніж думка певних експертів.

До недоліків краудфандингу можна віднести необхідність у детальному викладі ідеї проєкту та її презентації, в тому числі викладаючи його тонкощі. Крім того, варто звернути увагу на потенційну небезпечність краудфандингу, оскільки часто майданчики не несуть відповідальності і не дають гарантій подальшої реалізації проєктів розміщених на них, що створює простір для шахраїв. Але цього можна запобігти за рахунок відстеження подальшої реалізації і проведення проєктної експертизи.

Враховуючи інноваційний характер краудфандингу можна стверджувати, що в найближчому майбутньому він стане перспективним механізмом залучення фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банки та інших фінансових посередників.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: КРАУДФАНДИНГ, МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ, ДОНОРИ ПРОЕКТУ, РЕЦИПІЄНТИ, МЕДІАТОРИ, ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС.

ABSTRACT

Shvets L.V., Dudka T.V., Gaidai G.G., Perebyinis L.V. Crowdfunding as a promising mechanism for financing innovative business. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article reveals various aspects of the theory and practice of crowdfunding. The object of the study is the economic activity of enterprises and the problems that arise due to insufficient financial resources.

The objectives of the article are: research of crowdfunding as a promising mechanism for financing innovative business.

Research method – monographic, analytical.

In modern economic conditions, an important place in the development of economic entities is the attraction of financial resources for innovative areas of the economy. As a result of the development of information technologies, new forms of financing based on public participation are being created. Potential investors may be ordinary citizens who, due to the difficult economic situation, lack of funds and risk, still refrain from investing. Understanding that self-financing is an important way to attract resources for the company's own development leads to the development of crowdfunding, which today needs to intensify its spread in our country.

Crowdfunding, crowd, or public funding is a fundraising tool that allows people who often live in different regions to fund a project in development. which are interested. The main advantage of crowdfunding technology is the interaction of producers and potential consumers without intermediaries, which reduces the final cost of the product. Crowdfunding brings together community members from different countries to help promote new products and ideas internationally, as well as attract more funding from overseas users; takes into account the opinion of ordinary members of the Internet community, which may be much more effective than the opinion of certain experts.

Disadvantages of crowdfunding include the need for a detailed presentation of the project idea and its presentation, including setting out its intricacies. In addition, it is worth paying attention to the potential dangers of crowdfunding, as often the sites are not responsible and do not guarantee the further implementation of projects hosted on them, which creates space for fraudsters. But this can be prevented by tracking further implementation and project expertise.

Given the innovative nature of crowdfunding, it can be argued that in the near future it will become a promising mechanism for attracting financial resources, pushing banks and other financial intermediaries in the competition.

KEY WORDS: CROWDFUNDING, FUNDING MECHANISM, PROJECT DONORS, RECIPIENTS, MEDIATORS, INNOVATIVE BUSINESS.

АВТОРИ:

Швец Людмила Василівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, професор кафедри економіки, e-mail: lvshvets202020@gmail.com, тел. +380984497718 , Україна, 01010, м Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 313, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Дудка Тамара Вікторівна, Національний транспортний університет, доцент кафедри економіки e-mail: Dudkatv255@gmail.com., тел . +380673783603, Україна, 01010, м Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 313, orcid.org/0000-0003-0548-2718.

Гайдай Ганна Григорівна, Національний транспортний університет, старший викладач кафедри економіки, e-mail:Ania-gy@ukr.net, тел.+380683274543, Україна, 01010, м.Київ, вул. Омеляновича-Павленка1., к. 313, orcid.org/ 0000-0002-1731-9056

Перебейнос Лилія Володимирівна., Національний транспортний університет, liliaperebiynis@gmail.com, тел .+380679430223, Україна, 01010, м.Київ, вул. Омеляновича-Павленка1., к. 313 orcid.org/0000-0001-7197-8864

AUTHORS:

Shvets L.V, Ph.D, National Transport University, Professor Department of Economics, e-mail: lvshvets202020@gmail.com, +380984497718, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenko, 1, room 313, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Dudka T. V., National Transport University, Associate Professor, Department of Economics, e-mail: Dudkatv255@gmail.com., +380673783603, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenko, 1, room 313, orcid.org/0000-0003-0548-2718.

Gaidai G. G., National transport University, Department of Economics, senior lecturer, e-mail: Ania-gy@ukr.net, +380683274543, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianov-Pavlenka str. 1, of. 313, orcid.org/0000-0002-1731-9056

Perebyinis L.V., National transport University, e-mail: liliaperebiynis@gmail.com, +380679430223, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianov-Pavlenka str. 1, of. 313, orcid.org/0000-0001-7197-8864

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондар Н.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, декан факультету економіки та права, Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, Президент академії інвестицій в науку і будівництво України.

REVIEWER:

Bondar N. M., Doctor of Economics, professor, National Transport University, Dean of the Faculty of Economics and Law, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko E. V., Doctor of Economics, professor, President of the Academy of investment in science and construction of Ukraine.