

КРАУДФАНДИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ВАРІАНТ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Ярмош О.В., кандидат фізико-математичних наук, доцент

Міхайліченко А.О., магістр

Українська інженерно-педагогічна академія, Україна

Пархоменко О.С., кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

У статті наведено загальну характеристику поняття «краудфандинг», представлено його трактування, запропоновані різними науковцями. Авторами досліджено краудфандинг як альтернативний варіант фінансування стартапів, визначено особливості та головні перешкоди функціонування українських краудфандингових платформ. Схема краудфандингу дозволяє профінансувати проект розробника, включаючи довільну кількість інвесторів-доброчинців, при цьому маючи мінімальні суми внеску. Особливістю українського краудфандингу є те, що на сьогодні в країні існує лише декілька краудфандингових платформ, які більшою мірою спрямовані на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні проекти, вартість яких порівняно невелика. У той же час українські проекти, які мають суто комерційну мету, розміщуються на іноземних платформах, що найчастіше приводить до виходу вдалого бізнесу за територію України. Для подолання такого відтоку ідей та коштів необхідно створення законодавчої бази у сфері краудфандингу в питаннях відповідальності і збереження прав і обов'язків сторін, а також формування серед громадян України культури народного фінансування.

Ключові слова: краудфандинг, самофінансування, стартап, краудфандингова платформа, Інтернет-платіж, фандрейзинг.

Постановка проблеми. В умовах постійних змін та невизначеності необхідно шукати альтернативні варіанти вирішення проблем. Економіка України функціонує в умовах невизначеності, внаслідок цього більшість підприємств країни несуть ризики не тільки втрати прибутку, а й банкрутства, при цьому змушені модернізувати тактичні цілі, а у разі необхідності – шукати альтернативні варіанти інвестування своєї діяльності. Сьогодні українська молодь є творчою, амбітною, розвиненою, і може генерувати ідеї проектів, здатних не тільки вирішити проблему окремого сегменту ринку на регіональному рівні, а й зайняти вагоме місце в економіці країни. Головною проблемою реалізації цих проектів є саме фінансовий аспект. Більшість інвесторів в умовах сучасної ринкової економіки надають перевагу перевіреним проектам, стабільності, що не можна сказати про стартапи. Одним із джерел фінансування стартапів може бути краудфандингова платформа. Для стартапів, які потребують фінансування, така платформа – це в першу чергу реальна можливість залучати фінансування з мінімальними ризиками.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Краудфандинг є відносно новою течією специфічного фінансування проектів, особливо для України. Науковцями на сьогодні приділяється дуже мало уваги дослідженню цього питання, а існуючі публікації акцентують увагу лише на окремих його аспектах. Однак практика краудфандингу широко використовується за кордоном, тому значна частина джерел інформації пов'язана із дослідженнями саме закордонних фахівців, серед яких слід зазначити Д. Жданова [1], Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкіна [2], К. Прахалада, М.С. Кришнана [3], А.О. Фоменко [4], Г.А. Хмелеву [5], А. Швієнбахера та Б. Ларралде [6].

Мета статті полягає у дослідженні краудфандингу як альтернативного варіанту фінансування стартапів, особливостей та головних перешкод функціонування українських краудфандингових платформ.

Основні результати дослідження. У різних спільнот з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів, а самофінансування [2]. Специфічним різновидом самофінансування є краудфандинг. Краудфандинг (від англ. crowdfunding: crowd – натовп, funding – фінансування) – специфічний спосіб залучення коштів, що передбачає велику кількість інвесторів – користувачів мережі Інтернет, які пов'язані соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проектів. Точного дослівного перекладу на українську мову терміну «crowdfunding» немає, але найчастіше це явище в Україні називають «спільнокошт» або «фінансування натовпом», яке останнім часом все частіше можна зустріти не лише на сторінках технологічних блогів, а й в реальному житті [7].

Кожен автор має своє уявлення про сутність поняття «краудфандинг» (табл. 1). Серед існуючих визначень можна знайти трактування краудфандингу як процесу, співпраці, відкритого конкурсу, розподілу завдань, інструменту активізації діяльності та форми відносин.

Таблиця 1 – Визначення терміну «crowdfunding» різними науковцями

Автор	Визначення
Д. Жданова [1]	Колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої грошові кошти або інші ресурси разом, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій
К.К. Прахалад, М.С. Кришнан [3]	Розподіл завдань для великої групи людей через публічні оголошення
Г.А. Хмелева [5, с. 202]	Інструмент активізації інноваційної діяльності, який забезпечує розвиток сприятливих умов для малого бізнесу і запуску підприємств з моменту створення, надає можливість участі в інвестуванні необмеженому колу інвесторів з різними мотивами і фінансовими можливостями
А. Швієнбахер, Б. Ларралде [6]	Відкритий конкурс, переважно через Інтернет, для збору фінансових ресурсів або у вигляді дарування, або в обмін на основі різних форм винагороди та/ або підтримки правом голосу ініціатив, спрямованих на досягнення конкретних цілей
Електронний ресурс [7]	Колективна співпраця людей (донорів), які добровільно разом об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів)
Електронний ресурс [8]	Співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій

Якщо звертатись до законодавства України, то поняття краудфандинг відсутнє. І це незважаючи на цілком ефективне функціонування декількох краудфандингових платформ, серед яких вже можна відзначити лідерів, а саме Українську біржу благодійності [9] та Спільнокошт [10].

Такий вид фінансування нових цікавих проектів у світі існує вже досить давно та зарекомендував себе як один з найбільш цікавих способів перевірки попиту на проект. Серед закордонних краудфандингових платформ першопрохідцями, що вже мають значні досягнення, є платформи, наведені у табл. 2.

Таблиця 2 – Закордонні краудфандингові платформи

Назва	Країна	Електронна адреса
Kickstarter	США	http://www.kickstarter.com
Crowdfunding International	Нідерланди	https://www.crowdfundinginternational.eu
Ulule	Франція	https://www.ulule.com
Crowdculture	Швеція	http://www.crowdculture.se
Goteo	Іспанія	http://www.goteo.org/
Derev	Італія	https://www.derev.com
Wemakeit	Швейцарія	https://wemakeit.com/
Вулик (Ulej)	Білорусь	http://ulej.by
Талакакошт (Talaka)	Білорусь	https://www.talaka.by/projects
Планета	Росія	https://planeta.ru

Українці досить швидко долучились до новітніх технологій презентації своїх ідей та збору коштів як шляхом використання іноземних краудфандингових веб-сайтів, так і власних українських. Так, ряд проектів набули досить широкої популярності в світі та зібрали значні суми для фінансування. Наведемо кілька прикладів з останніх проектів. Львівська команда SmartAtoms виставила для збору коштів на сайті Kickstarter свій проект виробництва «розумного» світлодіодного годинника LaMetric, який показує статистику Facebook, температуру, погоду, новини з бірж та багато іншого, і отримала близько 258 тис. дол. США. Також відомим українським проектом є Petcube – робот для дистанційного спостереження за домашніми тваринами О. Нескіна, який отримав на Kickstarter близько 250 тис. дол. США, при тому, що 100 тис. дол. США стартап зібрав лише за один тиждень; Coppertino – плеєр VOX для Mac OS I. Абламського, який отримав більше 400 тис. дол. США; спалах для смартфонів iBlazr

В. Тисленко, для якого було заявлено для збору суму 58 тис. дол. США, збрану лише за 10 днів, а в результаті отримано більше 152 тис. дол. США [11].

Наочно рух коштів за допомогою даної схеми на прикладі української краудфандингової платформи показано на рис. 1.

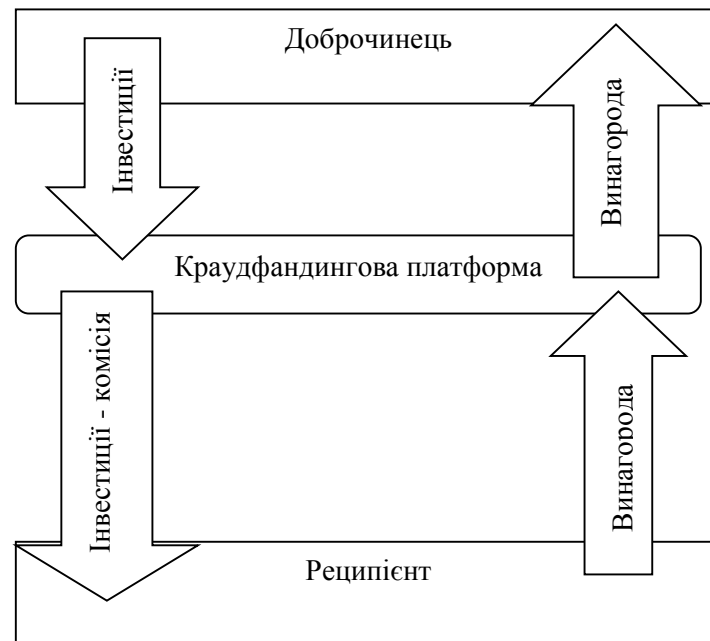


Рисунок 1 – Рух коштів за допомогою схеми краудфандингу

У світі існує дві моделі збору коштів. Згідно із першою розробник проекту або збирає повну суму для фінансування проекту, або в разі недобору кошти повертаються спонсорам. У другому випадку автор приймає до фінансування стільки, скільки надійшло по факту. Зрозуміло, що для авторів більш цікавий другий варіант, тоді як перший має більше довіри у спонсорів.

Українські краудфандингові платформи функціонують на основі першої моделі. Першою такою краудфандинговою біржею була «Спільнокошт/BigIdea» (www.biggggidea.com), заснована в 2008 р. За допомогою сайту на сьогодні більше ніж 22 875 користувачів зібрали близько 10 722 тис. грн. та профінансували 164 успішні проекти, першими з яких були медійні та освітні ініціативи [10].

Краудфандингова платформа «Велика Ідея» розроблена та реалізується громадською організацією «Гараж Генг». Особливість функціонування цієї платформи полягає в такому: організація в рамках програми співпрацює виключно з неприбутковими організаціями та фізичними особами-підприємцями. Метою програми є збір актуальних, суспільно значущих проектів учасників на сайті.

Не допускаються до участі у програмі проекти, які не мають прозорого плану їх реалізації, проекти, спрямовані на отримання виключно комерційної та/або особистої вигоди, а також проекти політичного, релігійного чи благодійного характеру. Розробник проекту зобов'язаний запропонувати доброчинцям отримання винагороди за здійснення внесків та надати детальний опис такої винагороди, а також умов і строків її отримання, на сайті.

Автор проекту самостійно обирає загальну суму грошових коштів, необхідну для реалізації проекту, а також строк, протягом якого така сума повинна бути зібрана за допомогою сайту та програми. Після опублікування проекту на сайті його автор не може вносити зміни в загальну суму грошових коштів та строків їх збору, а також в текст опису проекту, візуальні складові та відеоматеріали. Строк, протягом якого розробник проекту бажає зібрати вказану ним загальну суму грошових коштів, не може перевищувати 100 календарних днів з дати публікації проекту на платформі.

Розробник отримує зібрані організацією від доброчинців внески тільки у разі, якщо проект зібрав за допомогою програми повну суму грошових коштів за встановлений щодо цього проекту строк. Зібрані грошові кошти перераховуються автору проекту після підписання між організацією та виконавцем проекту угоди про надання гранту про спільну діяльність.

При перерахуванні виконавцю проекту грошових коштів організація самостійно утримує з цієї суми адміністративні витрати у розмірі 10 відсотків, що включають комісії платіжних систем та витрати на розвиток веб-ресурсу і популяризацію платформи. У разі, якщо проект не збирає повної

суми, всі внески автоматично повертаються доброчинцям на їх картки, із вирахуванням комісії платіжних систем. Остаточне рішення щодо участі проекту у програмі та його публікації на сайті належить організації. Організація залишає за собою право відмовити проекту в участі у програмі, якщо автор проекту порушує умови даних правил [10].

Краудфандинговою платформою, яка розміщує виключно соціальні, благодійні проекти, є Українська біржа благодійності (ubb.org.ua), за допомогою якої було профінансовано сотні проектів на загальну суму 104 960 675 грн. [11]. У 2014 р. стартував новий сайт під назвою Na-Starte (na-starte.com) [12].

У цілому за підсумками 2016 р. загальна кількість коштів профінансованих проектів за допомогою українських краудфандингових платформ складає близько 3% від наявного середньомісячного доходу за 2016 рік, який за даними Державної служби статистики становить 2 967,5 млн. грн. [13].

Краудфандинг в Україні сьогодні стрімко розвивається разом з поширенням Інтернету. Користувачі мають змогу знайомитися з новими можливостями, які відкриває Інтернет-простір. Але українські краудфандингові платформи більш спрямовані на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні проекти, вартість яких порівняно невелика. Українці більше схильні надавати кошти на благородні справи, а не підприємницькі проекти, що сприятимуть початку нового бізнесу. Бізнесові ідеї, які мають на меті отримання прибутку, автори виставляють на іноземних сайтах.

Звісно, цей фактор та інші перешкоди стримують ефективне функціонування українських краудфандингових платформ. Це, зокрема, якість проведення Інтернет-платежів, яку необхідно підвищувати через велику вірогідність шахрайства, що впливає на низьку популярність таких платежів, та відсутність культури народного фінансування. Прозорість збору коштів та зручність самого процесу переказу грошей – теж досить актуальні питання, які мають свій стримуючий вплив на розвиток українського краудфандингу.

У цілому, значному поширенню краудфандингу в Україні заважають як суб'єктивні, так і об'єктивні причини. По-перше, це юридичні нюанси. Оскільки в Україні немає спеціального законодавства, яке регулює краудфандинг як окремий вид діяльності, в одержувача можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями. Збір коштів для проекту може відноситися до інвестування, спонсорства, добродійності або просто пожертвувань. Тоді як, наприклад, у США ухвалений спеціальний закон, що полегшує підприємцю-початківцю доступ до капіталу (у тому числі за допомогою краудфандингу). По-друге, в Україні поки що мало можливостей для легкого і швидкого способу переведення грошей через Інтернет [13].

Висновки. Сьогоднішнє суспільство, особливо талановита молодь, генерує безліч творчих, перспективних ідей-проектів, для втілення яких необхідне фінансування. Більшість інвесторів не бажають співпрацювати саме зі стартапами через умови невизначеності та ризики. Натомість, схема краудфандингу дозволяє профінансувати проект розробника, включаючи довільну кількість інвесторів-доброчинців, при цьому маючи мінімальні суми внеску.

У найбільш загальному вигляді наразі краудфандинг можна визначити як фінансування за допомогою суспільства у мережі Інтернет, використовуючи відповідну платформу. Але особливістю українського краудфандингу є те, що на сьогодні в країні існує лише декілька краудфандингових платформ, при чому одна з них, діє виключно з метою благодійності – це Українська Біржа Благодійності, а інша – на основі моделі, яка передбачає повернення усіх коштів доброчинцям після того, коли проект за визначений період не набрав потрібної суми. При цьому, якщо ж проект був успішно профінансований та зібрав усю необхідну суму, то перед розробником проекту постає завдання докладного звіту використання наданих краудфандинговою платформою коштів.

У той же час українські проекти, які мають суто комерційну мету, розміщуються на іноземних платформах, що найчастіше приводить до виходу вдалого бізнесу за територію України. Для подолання такого відтоку ідей та коштів необхідно створення законодавчої бази у сфері краудфандингу в питаннях відповідальності і збереження прав і обов'язків сторін, а також формування серед громадян України культури народного фінансування.

Література

1. Жданова Д. Краудфандинг – это что? [Електронний ресурс] / Д. Жданова // Платформа для спільного фінансування креативних проектів. – 2012. – Режим доступу : <http://smipon.ru/articles/crowdfunding-eto-cto>.

2. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_1_172_182.pdf.
3. Прахалад К.К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем / К.К. Прахалад, М.С. Кришнан. – М. : Альпина Паблишер: Издательство Юрайт, 2012. – 25 с.
4. Фоменко А.О. Сучасні умови розвитку краудфандингу в Україні / А.О. Фоменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 3(23). – С. 93-96.
5. Хмелева Г.А. Развитие инновационной деятельности в регионе с позиции процессного подхода: теория, методология, практика : дис. докт. эк. наук : 08.00.05 / Г.А. Хмелева. – Тамбов, 2012. – 346 с.
6. Schwiembacher A. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures / A. Schwiembacher, B. Larralde // *Electronic Journal*. – 2010. – 10. – P. 1-23.
7. Как организовать краудфандинговое финансирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inspired.com.ua/ideas/crowdfunding/>.
8. Краудфандинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://uk.wikipedia.org/>.
9. Українська біржа благодійності. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ubb.org.ua>.
10. Спільнокошт – краудфандинг в Україні. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bigggidea.com/>.
11. 10 самых перспективных украинских стартапов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/2014/01/14/507167>.
12. Na-starte. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://na-starte.com/>.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

References

1. Zhdanova D. (2012) What is crowdfunding? Platform for the joint financing of creative projects. Retrieved from <http://smipon.ru/articles/crowdfunding-eto-cto> (in Rus.).
2. Petrusenko Iu.M. Crowdfunding as an innovative tool for financing social and economic development projects. Retrieved from http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_1_172_182.pdf.
3. Prakhalaad K.K. (2012) The space of business innovation: creating value together with the consumer. Al'pina Publisher: Izdatel'stvo Jurajt (in Rus.).
4. Fomenko A.O. (2013) Modern conditions of development of crowdfunding in Ukraine. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu (Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business)*, 3(23), 93-96.
5. Khmeleva H.A. (2012) Development of innovation activity in the region from the point of view of the process approach: theory, methodology, practice. Tambov.
6. Schwiembacher A. (2010) Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *Electronic Journal*., 10, 1-23.
7. How to organize crowdship financing. Retrieved from <http://inspired.com.ua/ideas/crowdfunding/>.
8. Crowdfunding. Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/>.
9. Ukrainian Charity Exchange (Ukrainska birzha blahodiinosti) (Official site) Retrieved from <https://ubb.org.ua>.
10. Community – Crowdfunding in Ukraine (Spilnokosht – kraudfandynh v Ukraini) (Official site) Retrieved from <https://bigggidea.com/>.
11. 10 most promising Ukrainian start-ups (10 samykh perspektivnykh ukrainskykh startapov). . Retrieved from <http://ain.ua/2014/01/14/507167>.
12. Na-starte (Official site). Retrieved from <http://na-starte.com/>.
13. State Statistics Service of Ukraine (Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy) (Official site) Retrieved from <http://ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 11.06.2017.