

ИКОНОМИКА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО / ENTERPRISE ECONOMY /
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

КРАУДФАНДИНГ В УКРАИНЕ: СПЕЦИФИКА УЧЕТА

CROWDFUNDING IN UKRAINE: SPECIFICITY OF ACCOUNTING



*ЦЕНКЛЕР Наталия Ивановна,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета
УТЭИ КНТЭУ
г. Ужгород, Украина*



*ПАНЬКО Марина Владимировна
m-panko@mail.ru
Ужгородский торгово-экономический институт КНТЭУ
кафедра финансов
г. Ужгород, Закарпатская область, Украина*



*ОГОРОДНИК Валерия Олеговна
к.э.н., доцент кафедры финансов и банковского дела
Ужгородский национальный университет,
г. Ужгород, Украина*



*МАКАРОВИЧ Виктория Константиновна
ст. преподаватель кафедры учета и аудита
Ужгородский национальный университет,
г. Ужгород, Украина*

В статье рассматривается роль краудфандинга как нового инструмента финансирования в Украине. Выделены разновидности краудфандинга. Раскрыта методика отображения в учете операций по краудфандингу при пожертвованиях и расчетах электронными деньгами.

***Ключевые слова:** краудсорсинг, краудфандинг, технологии сетевой коммуникации, учет, электронные деньги.*

The article discusses the role of crowdfunding as a new financing instrument in Ukraine. Allocated species crowdfunding. Discloses a method of display in the accounting operations at crowdfunding donations and calculations of the electronic money.

***Keywords:** crowdsourcing, crowdfunding, network communication technology, accounting, electronic money.*

Постановка проблемы.

Рыночные отношения определяют поиск новых механизмов финансового обеспечения реализации проектов, оптимизации структуры источников финансирования и полноценного использования возможностей привлечения капитала.

Отсутствие ресурсов, необходимых для покрытия потребностей, недостаточное

их количество или невозможность их своевременной мобилизации препятствует нормальному ходу производственного процесса и может свести на нет эффективность деятельности.

Осуществление эффективной деятельности предприятий, обеспечения их стойкого экономического роста возможно лишь благодаря постоянному привлечению капитала и расширения источников

финансирования. Одним из вариантов источников финансирования проектной деятельности может быть краудфандинг. Краудфандинг активно развивается и привлекает все больше проектов и спонсоров.

Анализ последних исследований и публикаций.

Значительный вклад в развитие научной мысли о краудфандинге сделали такие ученые, как П. Беллефлемм, Дж. Хау [2], Т. Ламберт, М.О. Душина [3], И.А. Тян [4], Г.А. Хмелева [5] и др. Среди немногих отечественных авторов, которые рассматривали проблемы развития краудфандинга, можно выделить К. Аккерман, И.П. Васильчук [1], А. Григораш.

Не приуменьшая роль научных трудов исследователей, важности их влияния на дальнейшее развитие краудфандинга, нерешенными остаются вопросы сущности краудфандинга, его классификации, усовершенствования методических подходов к учетному отражению, порядку раскрытия этой информации в бухгалтерской и статистической отчетности предприятия. Недостаточная разработанность теоретико-методических подходов к бухгалтерскому учету краудфандинга, необходимость решения вышеупомянутых проблемных вопросов обуславливают актуальность дальнейших исследований в данной области.

Изложение основного материала исследования.

Опыт многих стран свидетельствует о том, что одним из ключевых условий экономического роста является развитие предпринимательства. Это объясняется тем, что при развитии предпринимательства оптимизируются и структурируются рынки, обеспечивается эластичность спроса и предложения, мобилизуется основная масса национальных ресурсов.

В последние несколько лет популярность приобрел краудфандинг, как разновидность финансирования, основанная на финансировании проектов

«толпой» с помощью электронных ресурсов.

Зарубежный опыт применения краудфандинга свидетельствует о заключенном в нем значительном потенциале как инструмента реализации коммерческих инновационных проектов. Данный опыт может быть очень полезным и для Украины.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd — «толпа», funding — «финансирование») — это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов) [1]. Сбор средств может служить для различных целей — помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого.

Г.А. Хмелева отмечает, что ключевая роль краудфандинга, как инструмента активизации инновационной деятельности, заключается в следующем: обеспечивает содействие развитию благоприятных условий для малого бизнеса и запуска предприятий с момента создания, предоставляет возможность участия в инвестировании неограниченному кругу инвесторов с самыми различными мотивами и финансовыми возможностями [5, с. 202].

Краудфандинг зачастую привлекает не только отдельных граждан, но и целые компании.

Финансирование компании посредством продажи малых долей предприятия широкому спектру инвесторов можно также определять как краудфандинг. В тоже время краудфандинг является одним из методов сетевой коммуникации, который позволяет дигитально управлять проектами.

Необходимо отметить, что, как правило, при краудфандинге привлекаются непосредственно денежные средства. Если речь идет о привлечении человеческого ресурса для проекта, то речь идет о краудсорсинге.

Краудсорсинг позволяет привлечь широкий круг специалистов, экспертов и всех заинтересованных лиц к решению поставленной задачи. Организация работы группы лиц над решением какой-либо задачи ради достижения общих благ позволяет обеспечить так называемый эффект «коллективного разума», который невозможно получить в узком кругу рабочей команды.

Иногда понятия краудфандинга и краудсорсинга отождествляются или краудфандинг рассматривается как часть краудсорсинга.

В процессе реализации краудфандинга берут участие бэкеры (доноры) — те, кто делают денежный вклад в проект. Бэкер (донор) получает за свой вклад (как правило, продукт, который выпускается на рынок вследствие успешной краудфандинговой кампании) вознаграждение. Изначально должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов, а информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех.

Интернет-технологии позволяют с минимальными издержками вовлечь неограниченно широкий круг заинтересованных лиц в решение конкретных бизнес-задач. Соответственно, краудфандинг становится все более популярным механизмом привлечения необходимых ресурсов.

Поскольку краудфандинг, в настоящее время, наиболее эффективно реализуется посредством сети Интернет, можно выделить три его формы, соответствующие ресурсам, которые в настоящее время могут распространяться через Интернет: деньги, вычислительные мощности и места для хранения данных.

По результатам исследований [1, 2, 3, 4], предлагаем выделить четыре разновидности краудфандинга:

1. краудфандинг на основе долевого участия в капитале компании или проекте;
2. краудфандинг на основе финансового займа;
3. краудфандинговое финансирование в обмен на вознаграждение;
4. краудфандинг на основе пожертвований.

Особая актуальность краудфандинга, на сегодняшний день, заключается в недостатке финансовых средств как в частном, так и в публичном секторах, что отчасти вызвано обострением мировой экономической ситуации и последующей нестабильностью.

Механизм краудфандинга довольно прост: компании собирают средства через интернет-платформы, на которых частные инвесторы посредством электронной регистрации и электронных финансовых ресурсов (к примеру, Яндекс Деньги, WebMoney, Qiwi-кошелек, а также электронные терминалы оплаты финансовых услуг и др.) осуществляют платежи.

Такой способ финансирования проектов выступает в качестве яркого примера использования схем управления финансовыми средствами в сети Интернет. Интернет-платежи, как правило, не облагаются высокими налогами, за исключением комиссии. Соответственно возникает вопрос отображение вышеуказанных операций в бухгалтерском учете организации, которая привлекает средства с помощью краудфандинга.

В данной работе предлагаем рассмотреть бухгалтерский учет разновидности одного из видов краудфандинга, а именно краудфандинга на основе пожертвований с использованием электронных денег, с целью определения прозрачности и оперативности финансовых процедур.

Учитывая методологию бухгалтерского учета, предлагаем отображать краудфандинговые операции на основе пожертвований с использованием расчетов электронными деньгами, следующим образом (таблица 1).

Таблица 1.

Бухгалтерский учет операций краудфандинга на основе пожертвований при расчетах электронными деньгами

№ п/п	Хозяйственная операция	Бухгалтерский учет			
		Дт	Кт	Сумма, грн.	Сумма, электронные деньги
1.	На электронный кошелек поступили электронные деньги от донора по проекту в качестве благотворительной помощи	335	377	-	100,00
2.	Отобрана полученная благотворительная помощь	377	484	100,00	-
3.	Приобретение предметов, услуг, работ, связанных с социальным проектом	10,11,12, 20, 22,28	685	97,00	-
4.	Признан доход от целевого финансирования	484	745	100,00	
5.	Организация подала заявку Банку-эмитенту на погашение электронных денег (перевела электронные деньги из своего электронного кошелька на кошелек эмитента)	377	335	-	100,00
6.	На текущий р / счет организации от Банка-эмитента поступили денежные средства в соответствии с заявленной суммой за вычетом комиссионного вознаграждения банка-эмитента в размере 3%	311	377	97,00	-
7.	Комиссионное вознаграждение в размере 3% за погашение электронных денег отнесено к расходам	84	685	3,00	-
8.	Зачет задолженностей	685	377	3,00	-
9.	Списан на финансовый результат доход	745	791	100,00	-
10.	Списано на финансовые результаты затраты из комиссионного вознаграждения	791	84	3,00	-

Таки образом, поступление электронных денег от доноров необходимо отображать на счете 335 "Электронные деньги, номинированные в национальной валюте" в корреспонденции со счетом 377 "Расчеты с прочими дебиторами". Получение благотворительной помощи (пожертвы) целесообразно отображать на счете 484 "Прочие средства целевого финансирования и целевых поступлений". Следующим этапом является отображение приобретения предметов, услуг, работ, связанных с социальным проектом. Признание дохода от целевого финансирования следует отображать на счете 745 "Доход от безвозмездно полученных активов".

Приведенные предложения учета краудфандинговых операций позволяют обеспечить прозрачность и оперативность финансовых процедур для возможности

информационного обеспечения аппарата управления.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Преимущества краудфандинга нельзя переоценить. Среди основных преимуществ необходимо выделить:

- прозрачность и демократичность самой процедуры финансирования;
- сокращение времени, затрачиваемое на сопутствующую документацию;
- помощь в развитии малого бизнеса;
- поддержка молодых ученых и талантливых людей;
- экономия бюджетных средств;
- создание сетевых механизмов взаимодействия, что повышает уровень доверия в обществе;
- управления финансами и крупными проектами посредством новых интернет-технологий.

По результатам исследования предлагаем учет операций краудфандинга на основе пожертвований при расчетах электронными деньгами отображать на счетах 335 "Электронные деньги, номинированные в национальной валюте" и 484 "Прочие средства целевого финансирования и целевых поступлений". Признание дохода от целевого финансирования следует отображать на счете 745 "Доход от безвозмездно полученных активов". Отображение краудфандинговых операций таким образом согласовывает отражения операций в системе счетов бухгалтерского учета. Формирование учетных данных по приведенным разрезами обеспечит сведение информации по комплексному отображения краудфандинга на основе пожертвований при расчетах электронными деньгами и добавит прозрачности практической деятельности субъектов хозяйствования.

Однако, сетевые методы таят в себе потенциальную угрозу, так как они способны мобилизовать как человеческие ресурсы, так и финансовые средства в короткий срок. Поэтому сетевое управление должно предполагать контроль, что и представляет перспективное поле дальнейших исследований.

Conclusions: Benefits crowdfunding can not be overstated. The main advantages should be allocated:

- Transparency and democratic character of the funding procedures;

- Reducing the time spent on accompanying documentation;
- Assist in the development of small businesses;
- Support for young scientists and talented people;
- Saving budget funds;
- The creation of mechanisms of interaction between the network, which increases the level of trust in society;
- Financial Management and large projects through new Internet technologies.

According to the survey suggest keeping operations based crowdfunding donations for payments with electronic money in the accounts to display 335 "Electronic money denominated in national currency" and 484 "Other funds earmarked funding and revenue targets." Recognition of income from target financing should be displayed in the account 745 "Income from gratuitous received assets." Showing crowdfunding operations thus accords of transactions in the system of accounts. Formation of the credentials listed on the cuts will provide a mix of information on integrated display based crowdfunding donations for payments by electronic money and will add transparency practices of economic entities.

However, network techniques pose a potential threat, since they are able to mobilize resources both human and financial resources in the short term. Therefore, network management should include control that represents a promising field for further research.

Литература:

1. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки / І. П. Васильчук // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2013. – № 11. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>.
2. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау. — М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 288 с.
3. Душина М.О. Методы сетевой коммуникации в дигитальном обществе: бенчмаркинг, краудсорсинг, краудфандинг // Социология науки и технологий, 2014. Т.5. № 1. - 143 с. С. 105-115.
4. Тянь И. А. Повышение качества высокотехнологичной продукции на основе сетевых механизмов привлечения ресурсов : дис. канд. эк. наук : 08.00.05 / Тянь Ирина Анатольевна – Москва, 2012. – 156 с.
5. Хмелева Г. А. Развитие инновационной деятельности в регионе с позиции процессного подхода: теория, методология, практика : дис. докт. эк. наук : 08.00.05 / Хмелева Галина Анатольевна – Тамбов, 2012. – 346 с.