

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ КРАУДФАНДИНГА КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Варцаба В.І., д.э.н., профессор

Государственное высшее учебное заведение «Ужгородский национальный университет», Украина, г. Ужгород

Чубарь О.Г., к.э.н., доцент

Государственное высшее учебное заведение «Ужгородский национальный университет», Украина, Ужгород

Аннотация: В условиях дефицита и ограниченности финансовых ресурсов для развития и внедрения в жизнь собственных идей важное значение в современном мире отведено краудфандингу – народному финансированию. Ряд преимуществ и особенностей этого механизма дают возможность привлечь достаточные средства для инновационного развития и внедрения стартапов.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговые платформы, финансирование, инновации, стартапы.

Аннотация: замонавий дунёда дефіцит ва молявий ресурсларни чегараланганлиги ёки етишмовчиллиги шароитида ўз гојаларини ривожлантириши ва амалга ошириши учун «краудфандинг – халқ томонидан молялаштириши» муҳим аҳамиятга эга бўлади. Ушбу механизмнинг бир қатор афзалликлари ва хусусиятларининг мавжудлиги инновацион ривожланиши ва стартапларни амалга ошириши учун етарли маблағларни жалб қилиши имконини беради.

Калим сўзлар: краудфандинг, краудфандингли платформалар, молялаштириши, инновациялар, стартаплар.

Abstract: In time of deficit and limited financial resources for implementing own ideas, crowdfunding, raising small amounts of money from a large group of people, comes to play an important role. Certain advantages and features of this mechanism allow to attract enough funds to develop and implement start-ups.

Key words: crowdfunding, crowdfunding platforms, financing, innovations, start-up.

Инновационная деятельность (ИД) представляет собой высокозатратную и рискованную деятельность, связанную с необходимостью привлечения значительных по объемам финансовых ресурсов для их направления и использования на различных этапах инновационного процесса. Этот фактор существенно ограничивает перечень предприятий, способных к инновационному развитию. Кроме того, для стран с формирующимися рынками присущи макроэкономические риски (финансовая нестабильность, слабость финансового сектора, неразвитость финансового инструментария), которые затрудняют финансирование ИД. Также проявляется ограниченность доступа к внешним источникам финансирования, которые становятся слишком высокими по стоимости [1-3].

Все это требует от потенциальных участников инновационного процесса, а в первую очередь от малых и средних предприятий, частных предпринимателей локального уровня, а также стартаперов, поиска нетрадиционных источников финансовых ресурсов, которыми постепенно становятся краудфандинговые платформы.

Как известно, краудфандинг / crowdfunding (англ. «Crowd» - толпа, «funding» - финансирование) / представляет собой механизм привлечения средств на реализацию проекта от многих физических лиц. Проекты могут быть культурные, социальные, коммерческие, политические, креативные и личные. Сбор средств осуществляется через Интернет с помощью краудфандинговых платформ. Спонсоры не получают ничего или получают вознаграждение в нефинансовой (сувенир, подарок, предварительный заказ продукта) или финансовой (роялти, акции) форме.

По прогнозам Всемирного Банка, к 2025 году ежегодные вложения в краудфандинг вырастут до \$ 93 млрд. Только треть всех краудфандинговых проектов - социальные и развлекательные, остальные - коммерческого содержания [4].

Украинские инноваторы имеют опыт привлечения средств на краудфандинговых платформах. Например, 30 апреля 2019 года на американской краудфандинговой платформе Kickstarter стартовала кампания по сбору средств украинского стартапа Nuka, команда которого разрабатывает «вечную канцелярию», а именно - специальные блокнот и карандаш. За первые сутки стартап собрал \$20 тыс., а за 43 дня до конца кампании - всю нужную сумму [5]. Украинский стартап NIXOID Lab (производство ламповых наручных часов) сумел привлечь в 10 раз больше средств, чем планировал изначально, на японском сервисе краудфандинга CampFire [6].

Кроме указанных зарубежных платформ, на которых уже размещают свои идеи украинские стартаперы, в Украине созданы и действуют платформы национального и локального уровня, такие как Спільнокошт, Na starte, HELP STARTER, Мой город, GoF (Gofunded), на которых есть возможность реализовывать как коммерческие, инновационные, так и социальные, творческие проекты.

Планируя использование краудфандинговых механизмов, следует учитывать такие его особенности и преимущества по сравнению с другими источниками финансирования [7, 8]:

1) он не связан с благотворительными пожертвованиями, поскольку предполагает конкретное вознаграждение за вклад в проект. В этом контексте важно, чтобы автор проекта (человек, представляющий свой проект на краудфандинговой платформе) увлек интересными и актуальными идеями потенциальных спонсоров - бекеров (люди, поддерживающие проект своими средствами). Мотив поддержки сильного проекта эффективнее жалости и сочувствия, к которым чаще апеллирует благотворительность,

2) он не имеет отношения к кредитам и отличается от них тем, что кредитные средства следует возвращать с определенными процентами. Кроме того, время возврата кредита, процент, формы залога определяет банк без консультаций с автором проекта (потенциальным заемщиком). Понятно, что обращение за кредитом в банк может завершиться отказом, если кредитор не увидит перспектив и успеха от реализации идеи. Согласие на кредитование в данном случае дает один человек (кредитный инспектор), зато в краудфандинге тысячи людей решают, стоит ли идея поддержки, что увеличивает шансы на успех. Такое народное финансирование дает возможность автору самостоятельно устанавливать сроки реализации проекта и выдачи вознаграждений. Важно отметить, что, если после окончания срока сбора средств не собирается необходимая сумма, деньги возвращаются спонсорам в полном объеме;

3) он отличается от грантовой поддержки, ведь при подаче заявки на получение гранта следует всегда быть готовым идти на компромисс между правилами грантодателя и идеальным авторским проектом. Также подготовка грантов предусматривает заполнение множества документов, может затянуться на недели и даже месяцы. В случае победы в конкурсе на получение гранта еще предстоит ожидать поступления денег, ведь практика показывает, что эти средства могут поступать не сразу. В краудфандинге создатель проекта сам устанавливает правила игры и сроки сбора средств. Автор представляет такую идею, которую считает нужной, не подстраиваясь под желания грантодателя. Однако, следует отметить, что идея-проект также должны быть обоснованы, убедительно оформлены и представлены. Однако в случае с краудфандингом отсутствуют четкие рамки и формат представления, что позволяет авторам быть свободными, независимыми и креативными в этом процессе. Кроме того, именно благодаря краудфандинговым платформам есть возможность проверить, насколько правильным аудитория считает такой подход к презентации идеи или проекта;

4) такой формат финансирования не является инвестицией в традиционном понимании, поскольку инвесторы в основном готовы вкладывать средства в проекты, уже приносящие прибыль и им необходимо дальнейшее развитие. Однако проекты творческого, социального характера, а также идеи, авторы которых делают только первые шаги, редко интересуют инвесторов. В этом смысле краудфандинг можно считать более эффективным инструментом получения финансирования. Проект на платформе не предусматривает вмешательства спонсоров в творческие и бизнес-процессы или передачи в другие руки доли компании, отчислений процентов с продаж будущего продукта и т. д.

Характерные особенности краудфандинга, наработанные годами его развития в мире, позволяют получить от проекта на платформах еще больше пользы, кроме непосредственно привлечения денег для воплощения идеи. Ключевыми задачами краудфандинга, кроме поиска источников финансирования, является PR, проверка идеи на прочность.

Статистика свидетельствует, что только 43 % всех проектов, которые представлены на тех или иных краудфандинговых платформах, завершаются успешно. Соответственно 57% проектов и кампаний остаются без положительных результатов. Для авторов идей и разработчиков проектов важно понимать, что краудфандинг - это не только общественный сбор денежных средств, но и ответственный процесс, в котором важно сделать все правильно, четко, убедительно и эффективно. Анализ кампаний, идей и проектов, которые так и не собрали денег на развитие, дал возможность экспертам выделить ряд ошибок, совершенных в процессе работы [9]:

- Слишком длительная «раскачка» идеи, пассивность на начальном этапе. При желании достичь настоящего успеха важно привлечь внимание как можно большего количества людей. Первоначальные инвестиции должны поступить уже в первые три недели проекта, что является

одним из главных показателей успешности. Следует в первую очередь присоединить к проекту всех знакомых, друзей. Этот фактор будет отличным показателем для незнакомых участников, поскольку они увидят заинтересованность общества;

- Уверенность в альтруизме инвесторов (спонсоров). В действительности они такими не являются. Для каждого потенциального спонсора нужна определенная мотивация, только в таком случае можно будет найти инвестора для бизнеса. Для этого стоит использовать такой инструмент, как подарки или другую форму участия. Важно тщательно обдумать, какие именно будут вознаграждения с учётом того, чтобы подарки подчеркивали конкретно эту идею, бренд или проект. Краудфандинговые платформы, как правило, не предлагают никаких подарков, но все зависит от автора, который и будет тратить на такие цели собственные денежные средства;

- Перекаладывание всей работы и ответственности на краудфандинговую платформу в надежде, что она все сделает. В действительности каждый успешный проект отличается огромной работой авторов, а в отдельных случаях и нанятых специалистов – дизайнеров, маркетологов. Также нельзя надеяться на то, что достаточно мобилизовать блогеров для распространения информации в день запуска проекта. Для начала очень важно заинтересовать людей, показать эксклюзивность своей идеи. Для успешного завершения необходимо заранее понимать, кто сможет дать информационную помощь. Важным заданием является максимальная заинтересованность многих людей в самом начале, привлечение их к развитию проекта.

Таким образом, краудфандинг дает широкий набор возможностей для привлечения средств и реализации креативных, новаторских идей. Учитывая особенности и риски, которые для него характерны, можно успешно использовать этот механизм для воплощения в жизнь инновационных и творческих проектов, имеющих значение как в коммерческом, научном, так и в социальном смысле.

Литература:

1. Финансовое обеспечение инновационного развития Украины: монография / [М. И. Дыба и др.], Под научн. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Дыбы и канд. экон. наук, доц. А. М. Юркевич; Гос. высш. учеб. зав. "Киев. нац. экон. ун-т им. Вадима Гетьмана". - К.: КНЭУ, 2013. - С. 100.

2. Захаркин А. Инновационная деятельность предприятия: теоретический аспект // Проблемы экономики. - 2013. - № 4. - С. 274.

3. Gorodnichenko Y. Schnitzer M. Financial constraints and innovation: why poor countries do not catch up. [Электронный ресурс] // NBER Working Paper 15792. - Доступный с: <http://www.nber.org/papers/w15792.pdf>.

4. Краудфандинг в Украине: с миру по доллару - сбор средств. [Электронный ресурс]. - Доступный с: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru.

5. Стартап трех молодых украинцев Nuka за сутки собрал \$ 20 тыс. на Kickstarter. [Электронный ресурс]. - Доступный с: <https://inventure.com.ua/news/ukraine/startap-treh-molodyh-ukraincev-nuka-za-sutki-sobral-dollar20-tys.-na-kickstarter>.

6. Украинские ламповые наручные часы собрали \$ 45 тыс. на японском краудфандинге. [Электронный ресурс]. - Доступный с: <https://inventure.com.ua/news/ukraine/ukrainskie-lampovye-naruchnye-chasy-sobrali-dollar45-tys.-na-yaponskom-kraudfandinge>.

7. Краудфандинговая платформа «Na starte». Преимущества краудфандинга. [Электронный ресурс]. - Доступный с: <https://na-starte.com/static/school>

8. Краудфандинг - уверенный и эффективный шаг в будущее. Платформа краудфандинга HELP STARTER. [Электронный ресурс]. - Доступный с: https://helpstarter.com.ua/blog/Crowdfunding_step.

Ошибки, которые мешают успешному развитию проекта в краудфандинге. [Электронный ресурс]. - Доступный с: https://helpstarter.com.ua/blog/Errors_in_crowdfunding_ru.