

4. *Кіщак В. В., Кіщак І. Т.* Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії // Бізнес-навігатор. ґ 2010. ґ ґ 1. ґ С. 3-10.

5. *Кравченко О. А., Португальська Р. А.* Формування основних пріоритетів державної підтримки малого бізнесу в Україні // Праці Одеського політехнічного університету. ґ 2014. — ґ Вип. 1 (35). ґ С. 223-228.

УДК 658.14:336.02

Лідія Шергіна

*к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана», lidiyashergina@ukr.net*

Юлія Бурма

*студентка 3 курсу факультету економіки та управління
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана», yulia.burma01@gmail.com*

КРАУДФАНДИНГ – ОДИН ІЗ СУЧАСНИХ НАПРЯМКІВ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

КРАУДФАНДИНГ – ОДНО ИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

CROWD FUNDING IS ONE OF THE MODERN FIELDS OF FINANCING INNOVATIONS OF SMALL AND MIDDLE BUSINESS

Анотація. У роботі досліджено один із основних напрямків фінансування інновацій малого та середнього бізнесу – краудфандинг. Запропоновано основні кроки та платформи для збору коштів задля реалізації проектів.

Аннотация. В работе исследовано одно из основных направлений финансирования инноваций малого и среднего бизнеса - краудфандинг. Предложены основные шаги и платформы для сбора средств для реализации проектов.

Abstract. The paper identified one of the main directions of financing of innovations of small and medium business - crowdfunding. The main steps and platforms for raising funds for project implementation are proposed.

XXI століття – ера технологій та інноваційного розвитку бізнесу. Практика більшості успішних країн з розвиненою ринковою економікою, таких як Німеччина, Японія, Сінгапур, США та інші, свідчить про те, що інноваційний малий та середній бізнес є однією із умов ефективного функціонування національної економіки та виведення її на новий щабель розвитку. За статистичними даними, у країнах ЄС кількість спеціалістів, які задіяні у сфері малого підприємництва, перевищує половину осіб працездатного віку. Що стосується країн, які відносно нещодавно вступили до Європейського Союзу (до прикладу, Чехія, Словаччина, Угорщина у 2004 році), то продукція малих підприємств сягає 30-40%.

Тому інноваційне підприємництво – перспективна сфера, яка потребує залучення достатньої кількості фінансових ресурсів для реалізації всіх проектів та ідей. Часто малі та середні підприємства не мають достатньої кількості власного капіталу для фінансування інновацій, тому актуальним є пошук підприємствами нових джерел і форм фінансування, які мають на меті забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями. Зазвичай, саме від того, чи здатен інноватор знайти достатньо коштів для реалізації ідеї, і залежить чи буде успішним його проект. Питанням розвитку інноваційного підприємництва та пошуком джерел фінансування запровадження ідей займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як Г. Л. Піратовський, І. С. Кузнецова, О. Ф. Морозов, І. О. Галиця, Дж. Лернер, П. Беллефламе, Б. Хелен, К. Міллер, А. Швієнбахер і Б. Ларралде та інші.

Так, аналізуючи праці вчених, можна виділити краудфандинг як сучасний напрямок залучення фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів. Краудфандингом називають

об'єднання зусиль людей, які спрямовують свої кошти для підтримки та реалізації проектів перспективних інноваторів. За допомогою краудфандингових платформ зазвичай фінансують різноманітні соціальні проекти, спрямовують фінанси на благодійні цілі, а також допомагають різноманітним політичним кампаніям, підтримують стартапи та збирають кошти для впровадження новітнього програмного забезпечення на підприємствах. [1, с. 22]. На думку А. Швієнбахер і Б. Ларралде, краудфандинг це «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» [2]. Незважаючи на велику кількість різноманітних думок з приводу визначення краудфандингу, то навіть у широкому розумінні залишаються поза увагою такі приклади краудфандингу, як peer-to-peer кредитування [3], фандрайзинг збору коштів фанатами музичних гуртів [4] та ін.

Розрізняють різні види краудфандингу. Зокрема, розглядаючи дане поняття із позиції того, з якою метою реалізовується проект, то можна виділити наступні його види: бізнес-проект, креативний, політичний, соціальний. Інвестор, віддаючи свої кошти на реалізацію проекту, також переслідує певні цілі. Тому, залежно від мети для інвестора, розрізняють: пожертвування, не фінансову винагороду, фінансову винагороду, повернення боргу. За умови пожертвування коштів, інвестор розуміє те, що він не отримає ніякої винагороди. Найчастіше, такі проекти носять соціальний характер, а платформами для збору коштів є такі, як: betterplace.org (Німеччина) і respekt.net (Австрія), globalgivin.org (США) . Не фінансову винагороду у вигляді автографів, дисків музичних груп тощо, інвестори отримують тоді, коли вкладають свої кошти у проекти за допомогою платформи Kickstarter. Станом на 17.03.2018 року, завдяки даній платформі було успішно профінансовано 140 653 проекти, а загальна сума зібраних коштів сягає позначки 3 565 428 171 USD. Також однією із форм краудфандингу є народне кредитування. Воно передбачає безпосереднє спілкування інноватора із кредитором, а платформи для збору коштів є гарантом повернення боргу, а також стимулюють кредитора надати кредит на більш вигідних умовах для позичальника. Прикладами є Lending Club (США), Zora (Велика Британія), Smava (Німеччина), Babyloan (Франція). В Україні найпопулярнішими є такі краудфандингові платформи як na.starte.com, biggggidea.com.

Для того, аби проект мав більше шансів отримати фінансування, потрібно дотримуватись певних кроків: 1) підготувати план реалізації проекту та обрати чіткі часові межі для збору коштів; на сайті краудфандингової платформи викласти відео, у якому розповідається про авторів ідеї та сам проект; 2) поширювати ідею у соцмережах, публічних заходах для ознайомлення більшої кількості потенційних інвесторів; 3) назбиравши потрібну суму, укласти договір із власником платформи і отримати власний фінансовий гранд, який зобов'язується витратити на реалізацію проекту; у разі, якщо достатня сума не зібрана, вкладені кошти повертаються інвесторам, а проект вилучається із запропонованих на сайті.

Тому, краудфандинг – це сучасний напрямок фінансування інновацій малого та середнього бізнесу, який є доволі зручним для тих інноваторів, які планують реалізувати свої ідеї, але не мають для цього достатньої суми коштів. Зокрема, інвестори можуть знайти перспективних талановитих людей, а інноватори – втілити у життя інноваційні проекти.

Література

1. Рибицький В. Б. Аналіз та прогноз інноваційно-інвестиційної діяльності / В. Б. Рибицький, В. В. Саботюк // Інвестиції та інноваційний розвиток. — 2009. — № 1. — С. 19–28
2. Schwenbacher A. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures / A. Schwenbacher, B. Larralde // SSRN Electronic Journal. – 2010. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf
3. Lin M. Home Bias in Online Investments: An Empirical Study of an Online Crowd Funding Market [Електронний ресурс] / M. Lin, S. Viswanathan. – 2013. – Режим доступу: Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2386455_code703780.pdf
4. Burkett E. Crowdfunding exemption? Online investment crowdfunding and US securities regulation / E. Burkett // Transactions: Tennessee Journal of Business Law. – 2011. – № 13. – P. 63-106