

КРАУДФАНДІНГ, КРАУДЛЕНДІНГ, КРАУДІНВЕСТІНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ В СТАРТАПИ

Одеський національний економічний університет

***Анотація.** Розглянуто особливості краудфандінгу, краудлендінгу та краудінвестінгу як альтернативних інструментів для залучення капіталу в стартап-проекти. Наведено переваги та недоліки використання даних способів фінансування проектів.*

Ключові слова: краудфандінг; краудлендінг; краудінвестінг; краудсорсінг

Crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting as an alternative to raising capital in startups

Abstract .Features of crowdfunding, crowdlending and crowdinvesting as alternative tools for raising capital in startup projects are considered. The advantages and disadvantages of using these methods of project financing are presented.

Keywords: crowdfunding; crowdlending; crowdinvesting; crowdsourcing

Сучасні умови розвитку України характеризуються гострою нестачею інвестиційних ресурсів, що обумовлено обмеженим доступом до джерел фінансування для багатьох представників малого та середнього бізнесу. Занадто яскраво така проблема простежується у процесі реалізації інноваційної підприємницької діяльності, наприклад, стартап-проектів. Постає необхідність використання альтернативних інноваційних джерел фінансування діяльності, адже традиційні інструменти вже не в змозі задовільнити у повному обсязі усі потреби підприємства. Одним з таких альтернативних ресурсів виступає краудфандінг (англ. crowdfunding, crowd – «натовп», funding – «фінансування»), який становить собою колективне співробітництво людей (так званих «донорів»), які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило, через мережу Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій («реципієнтів»). Збір коштів може здійснюватися з різною метою. Наприклад, якщо є геніальна ідея для стартапу, проте немає коштів, щоб втілити її в життя. Або необхідно організувати громадський проект, але неможливо його реалізувати через відсутність грошей. Вирішити ці проблеми можливо саме за допомогою краудфандінгу, який ще допоможе і перевірити, наскільки ідея стартапу затребувана в суспільстві і скільки є однодумців.

Досвід численних волонтерських та благодійних проектів доводить, що багато людей готові поділитися грошима з тими, хто їх потребує. Проте зібрати кошти на той чи інший проект досить непросто. Для початку необхідно переконати людей, що проект справді важливий. Є одна обов'язкова умова – чим зрозуміліше пояснена мета, тим більше людей в неї повірять. Тому краще збирати кошти під конкретну справу, наприклад: люди охочіше здадуть гроші на допомогу певному притулку для безпритульних, аніж у глобальну програму боротьби з безпритульністю, розраховану на сорок років.

У рамках благодійної моделі «пожертвування», зазвичай, є добровільними актами, зробленими з урахуванням альтруїзму і без будь-яких зобов'язань для одержувача. Класичний приклад – це збирання коштів на лікування або на підтримку благодійної організації. Ця модель у чистому вигляді зустрічається не так часто. Як правило, спонсорування без винагороди передбачено у всіх проектах для малих пожертвувань.

Акумулювати кошти можна на спеціальних онлайн-платформах, наприклад, Спільнокошт або Na-Starte. В Україні є чимало прикладів успішних краудфандінгових кампаній. За допомогою платформи Na-Starte зібрано 3 700 000 гривень на зйомки фільму «Одеський підкидьок». Завдяки платформі Спільнокошт Громадське радіо збирано кошти для розширення мережі, а освітня платформа EdEra випустила відеопосібник для вчителів «Протидія цькуванню у школі на підставі інакшості». Платформа Komibook допомогла видати українською мовою кілька десятків книг сучасної світової класики (зокрема Філіпа Діка, Трумена Капота та Хантера Томпсона).

Основними перевагами краудфандінгу можна виділити

- зменшення фінансових посередників;

- істотне збільшення аудиторії інвесторів;
- проведення маркетингу та оформлення попередніх замовлень;
- відстеження рівня попиту;
- організація зворотнього зв'язку із споживачем на початку виробництва;
- можливість отримати фінансування та залишити управління компанією у своїх руках;
- повернення коштів, якщо проєкт не реалізувався або перенаправлення в новий проєкт.

Попри переваги, існують і певні недоліки краудфандінгу:

- висока міра невизначеності для компанії та інвесторів;
- високі вимоги щодо рівня маркетингової та інформаційної підготовки підприємства;
- компанія розкриває перед конкурентами свій інноваційний продукт до виходу на ринок;
- можливість не виконання проєкту, який було профінансовано;
- можливість розміщення проєкту та збір коштів шахраями.

В Америці та Європі ця сфера вже давно регулюється законодавством. Натомість, в Україні належного правового регулювання немає, але це не означає, що немає оподаткування отриманих доходів. При запуску проєкту на платформу ініціаторам необхідно обов'язково враховувати майбутні податки. Фактично, гроші, які отримані від краудфандінгу - це непоганий дохід, і його необхідно декларувати. Форма оподаткування залежить від країни, де знаходиться платформа. Як правило, це податок на доходи фізичних осіб (якщо автор проєкту - фізична особа) та податок на прибуток у разі, якщо кампанію запустило підприємство.

Самостійне врегулювання краудфандінгу в Україні відсутнє. Незважаючи на це, краудфандінг повноцінно функціонує та розвивається. На практиці проєкти зазвичай розміщують на спеціально створеній платформі, власному веб-сайті або Facebook сторінці автора проєкту. Загалом відсутність чіткого врегулювання краудфандінгу в Україні потрібно розглядати з двох сторін. Позитивним моментом є відсутність вимог щодо форми діяльності, в якій автор проєкту має здійснювати свою діяльність, відсутність максимальної суми, яку бекер можуть вносити, але, з іншого боку, наявність чіткого закону, який би врегулював діяльність краудфандінг, дало б поштовх для бізнесу і дозволило б збирати кошти для бізнес-проєктів за спрощеною процедурою [1, с. 135].

Збір коштів шляхом краудфандінгу – це плідна праця, що включає якісну презентацію проєкту, розкрутку за допомогою реклами, поширення інформації серед друзів та знайомих тощо. Проєкт має бути якісно продуманий у всіх напрямках. Крім того, краудфандінг – це завжди і зустрічні вкладення. Тому при визначенні суми, яку необхідно отримати, слід врахувати відсоток (комісію), який належить платформі, поточні витрати та податки. І, звичайно, не останню роль відіграє вибір самої платформи, а обирати можна як серед вітчизняних, так і закордонних майданчиків. Проте українські платформи більше орієнтовані на соціальні та культурні проєкти.

Ідея ж краудлендінгу проста: отримати позику на розвиток бізнесу, але не від банку, а від групи приватних осіб. Якщо у користувача хороша кредитна історія та ідея, яка запалює серця, є змога дуже швидко отримати гроші на таких платформах. Це найшвидший спосіб краудфандінгу, де схвалення можна отримати за один день і навіть швидше. Тут також можна отримати позику загалом на розвиток бізнесу, а не на конкретний продукт чи проєкт. Проте ставки досить високі. Крім того, отримувач кредиту виступає приватна особа, а не компанія, тому проблеми з виплатами зіпсують особисту кредитну історію.

Funding Circle – найбільший британський краудлендінговий сайт, сфокусований на малому бізнесі. На платформі вже видано \$7 млрд. загалом 51 000 стартапам. Найбільш часто там отримують кредити за досить низькими ставками, близько 4,99%. Проте збитки цієї платформи зростають через невиконання та невдалі угоди. Спочатку ця мережа замислювалася як платформа інвестицій між приватними особами, але зараз до неї все більше залучаються галузеві інвестори, готові прийняти на себе великі ризики. Таким чином, краудлендінг – це вже інвестування-кредитування. Через фінансовий майданчик кредитується підприємець. При такому вигляді інвестування прибуток може сягати 30% річних.

Можна виділити два види краудлендінгу:

- p2p - кредитування («peer to peer»-«рівний рівному»), фізична особа кредитує фізичну особу;
- p2b - кредитування («peer to business»), фізична особа кредитує компанію (юридичну особу).

Краудлендінг дуже зручний для бізнесу. Адже підприємець отримує гроші без застави і з процентною ставкою нижчою від банківської.

Одним із найпопулярніших майданчиків для краудлендінгу за кордоном є Lendingclub.com.

Краудінвестинг - це кредитування малих підприємств. Якщо у компанії, якій потрібні інвестиції, є акції, вона кожного інвестора робить своїм акціонером. Якщо ж компанія не має акцій, то інвестору пропонують інші варіанти оформлення частки в компанії. Краудінвестинг поєднує в собі плюси і від краудлендінгу, і від венчурного інвестування. За рахунок розподілу необхідного для компанії «кредиту» між кількома донорами підвищується шанс збору кінцевої суми.

Відомим світовим майданчиком для краудінвестингу є Crowdcube.com.

Варто сказати, що між краудлендінгом та краудінвестингом дуже тонка грань. Відбувається дуже велика плутанина цих двох напрямів інвестування. Можливо, скоро терміни «краудлендінг» та «краудінвестинг» стануть взаємозамінними.

Краудінвестинг по-іншому називають краудфандінгом капіталу, тобто замість бонусів та заохочень інвестори отримують за свій грошовий внесок невелику частку бізнесу. По суті, це ангельське інвестування, тільки перенесене онлайн. І цей сегмент переживає справжній бум. За прогнозами Statista, на краудінвестингові угоди в портфелях інвесторів припадатиме \$31,1 млрд. у 2022 році проти \$11,2 млрд. у 2021 році [2, с. 62].

Equity crowdfunding не тільки постачає бізнесу інвесторів, але й додаткову експертизу в їхній особі, яка дозволяє йому зростати. Зазвичай у такій моделі гроші виділяються на розвиток бізнесу загалом, а не на один конкретний продукт. Крім того, грошей тут можна отримати набагато більше [3, с. 124]. Так, компанія 3D-друку Unlimited Tomorrow нещодавно отримала \$1,57 млн. на подібних платформах, включаючи Indiegogo і Microventures. Втім, цей процес також не працює швидко: зазвичай краудінвестингова кампанія займає від півроку до року. Багато стартапів також не проходять за критеріями.

На ринку існує багато платформ, які використовують гібридну модель. Наприклад, ще один популярний ресурс Indiegogo поєднує можливості краудфандінгу (бонуси) і краудлендінгу (купівля частки). У цієї платформи більше можливостей, ніж у Kickstarter, а краудлендінг займається окремий підрозділ під назвою First Democracy VC. Тут було укладено угод на суму \$1,5 млрд.

Вважається, що саме з краудсорсінг-платформи розпочалася історія краудфандінгу в Інтернеті. Краудсорсінг - це платформи, які використовують ідеї будь-яких людей з натовпу для того, щоб впроваджувати інновації будь-чого: мода, бізнес, дизайн, політика. Наприклад, HeroX - це канадська платформа, яка дозволяє організаціям використовувати методи спільної роботи для вирішення повсякденних проблем, пов'язаних із трудовою практикою та управлінням виробництва продуктів та послуг. За даними Technavio, світовий ринок краудфандінгу зростатиме на 17% на рік з 2018-2022 років, галузь досягне обсягу \$89,72 млрд. Оцінки World Bank збігаються: галузь досягне \$95 млрд. у найближчому майбутньому.

За останнє десятиліття краудфандінг став звичним інструментом просування нових ідей ринку. За своєю сутністю, впровадження цієї моделі у свідомість людей стало основним для бурхливого зростання ринку криптовалют, де діють подібні закони. Отже, краудфандінг продовжить розвиватися на користь дедалі більше життєздатних моделей мікроінвестування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тульчинська С., Солосіч О., Голуб М. Особливості краудфандінгу як різновиду інвестування. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 19. С. 132–140.
2. Васильчук І. Краудфандінг і краудінвестинг як фінансові інновації. *Ринок цінних паперів України*. 2013. № 11–12. С. 59–67.
3. Домбровська С. Сучасні технології фінансування інноваційних проєктів. *Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи*: матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 вересня 2020. Одеса: «Принт бистро», 2020. С. 123-126.

Домбровська Софія Олексіївна – канд. екон. наук, старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Dombrovska Sofiia – PhD in Economics, Senior Lecturer of the Department of Financial Management and Stock Market Odessa National Economic University, Odessa