

- доступу: <http://finance.yahoo.com> (18.08.14) – Назва з екрана.  
26. Google Finance [Електронний ресурс] / Google. – Режим доступу : <http://finance.google.com> (18.08.14) – Назва з екрана.  
27. Dzikowski R. The measurement and management of intellectual capital: an introduction [Електронний ресурс] / R. Dzikowski //

- IFAC [сайт]. – 1998. – 24 р. – Режим доступу : <http://goo.gl/lotGlo> (19.08.2014) – Назва з екрана.  
28. Річні фінансові звіти компанії Microsoft за 2001-2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/TKJqrD> (18.08.14) – Назва з екрана.

УДК 334.7

**Швед В.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і менеджмента  
Винницького соціально-економічного інститута*

## КРАУДФАНДИНГ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются ключевые особенности новой модели экономики – краудфандинга. Рассматривается сущность данного термина. Анализируется связь с традиционными методами финансирования. Раскрываются методологические основы и ключевые приемы краудфандинга. Выделяются ключевые категории, а также анализируются основные достоинства и недостатки. Приводятся примеры использования краудфандинга в Украине.

**Ключевые слова:** викиномика, краудсорсинг, краудфандинг, народное финансирование.

### Швед В.В. КРАУДФАНДИНГ ЯК НОВА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ

У статті розглядаються ключові особливості нової моделі економіки – краудфандинга. Розкривається сутність, значення та специфіка впровадження колективного фінансування. Аналізується зв'язок із традиційними методами фінансування. Розглядаються методологічні основи та ключові засоби краудфандинга. Наводяться приклади застосування краудфандинга в Україні.

**Ключові слова:** вікіноміка, краудсорсинг, краудфандинг, народне фінансування.

### Schved V.V. CROWDFUNDING AS A NEW ECONOMIC MODEL

This article reviews the key features of a new economic model – crowdfunding, as collective cooperation of people who voluntarily pool their money or other resources to support the efforts of other people or organizations. The essence of the term is analyzed. Analyzing the relationship with the traditional methods of financing. Disclosed methodological foundations and key techniques of crowdfunding. Highlights key categories, and analyzes the main advantages and disadvantages. Proved prospects of this economic model in comparison with the usual methods of financing. Examples of using crowdfunding in Ukraine.

**Keywords:** wikinomics, crowdsourcing, crowdfunding, national funding.

**Постановка проблемы.** На сегодняшний день все большее значение приобретают информационные технологии. Технологическое развитие повлекло за собой появление различных возможностей в области осуществления экономической деятельности финансовых организаций. Доступ к информации огромного числа пользователей позволил сократить разрыв между специалистами и любителями в разных отраслях знаний. В итоге организации получили возможность воспользоваться глобальной деловой сетью в своих целях, привлекая миллионы людей к работе над разными задачами. Появилась новая модель экономики – «Викиномика», созданная на острие технологического развития современной экономики и информационных технологий.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Использование в бизнесе современных коммуникационных возможностей способствовало появлению новых моделей рыночной экономики. Так, с помощью викиномики появились понятия «краудсорсинг» и «краудфандинг», которые со временем стали более распространенными и продолжают развиваться дальше. Отечественные ученые, к сожалению, пока не уделяют достаточного внимания данным направлениям развития экономики.

**Формулирование целей статьи.** Цель статьи – раскрыть значение понятия «краудфандинг» как нового направления в экономике, рассмотреть основной принцип действия и обосновать его необходимость в современной финансовой среде.

**Изложение основного материала.** Считается, что краудфандинг – это одна из форм краудсорсинга, который, в свою очередь, является составным элементом викиномики.

Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов») – передача определенных производственных функций неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора [1].

Это помощь независимых участников-энтузиастов в реализации представленного проекта. Развитие краудсорсинга показало, что если люди готовы жертвовать свое время и силы, то, возможно, они готовы вкладывать деньги в идею. Так появился краудфандинг – сбор средств через сеть на те или иные цели.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowdfunding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Финансирование по схеме краудфандинга может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого бизнеса, создание свободного программного обеспечения и многого другого [2].

Понятие «краудфандинг» появилось сравнительно давно. Но именно развитие интернет-пространства позволило вывести подобную модель взаимодействия на качественно новый уровень, так как предоставляет возможность поддержать интересную идею людям, находящимся на другом конце земного шара.

Принцип действия новой модели состоит в следующем: разработчики интересных проектов выкладывают суть идеи, описание, модели, эскизы в Интернет. Заинтересованные участники голосуют и вкладывают деньги. Вознаграждением для таких вкладчиков является виртуальная или реальная благодарность. Как правило, вкладчики не заинтересованы в получении дивидендов или доли в бизнесе.

Для осуществления краудфандинга в Интернете были разработаны специальные онлайн-платформы, которые являются посредниками между владельцем проекта и спонсорами, инвесторами. Такие платформы предназначены для отбора и демонстрации бизнес-идей. С их помощью спонсоры непосредственно могут профинансировать проект и всегда оставаться в курсе о процессе обновления.

Финансирование осуществляется под определенный проект, который имеет разработанный бизнес-план, грамотно составленную калькуляцию, а также открытые для всех участников инвестирования источники доходов и расходов реализуемого проекта. В том случае, если коллективное финансирование осуществляет поддержку коммерческого проекта, прибыль распределяется между инвесторами в соответствии с процентным соотношением инвестированных средств.

Такой вид финансирования может быть выгодным для его участников. Подобная сеть позволяет миновать банк как дополнительное звено в цепочке поставок финансовых услуг, тем самым обеспечивая более высокий доход для инвестора и более низкую кредитную ставку для заемщика.

В большинстве случаев инвестирование осуществляется на свой страх и риск, и в случае провала проекта его организаторы не несут какой-либо ответственности перед инвесторами [3].

Важным условием краудфандингового финансирования являются временные рамки сбора средств. Если за определенный промежуток времени средства не были собраны, деньги возвращаются инвесторам. Таким образом, происходит качественный конкурентный отбор действительно важных и значимых проектов.

Краудфандинг разделяется на 2 категории:

- по цели проекта краудфандинга: бизнес-проекты, социальные, культурные, политические;
- по цели инвестора:

1) пожертвования без вознаграждения – обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без каких бы то ни было обязательств для получателя;

2) пожертвования за нефинансовое вознаграждение – большинство проектов не в сфере культуры и развлечения предоставляют в качестве вознаграждения подарочные CD, DVD, загрузку треков, контакты с авторами, автографы и т.д. Самым успешным проектом, работающим по такому принципу, является площадка Kickstarter;

3) предзаказы – в данной концепции вознаграждением может быть сам финансируемый продукт. Таким образом, доноры по данной модели краудфандинга становятся первыми обладателями результата коллективного финансирования. По сути, этот подход является предзаказом продукции, но при этом

отлично соотносится с принципами краудфандинга. Большинство краудфандинговых площадок, работающих по этой модели, в том числе охватывают и вариант нефинансового вознаграждения. Обычно это зависит от объемов финансирования каждым отдельным человеком;

4) народное кредитование – краудфандинговая площадка в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры. Преимущество данной формы краудфандинга для кредитора заключается в самой возможности предоставления кредитов, а для заемщика – в более низких тарифах и удобстве получения кредита;

5) акционерное финансирование – пожалуй, это самая передовая форма краудфандинга, где в качестве вознаграждения донор получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров. Одним из успешных примеров является британский проект Seedrs, который специализируется на акционерном краудфандинге [2].

Рассмотрим позитивные стороны использования краудфандинга:

- полное контролирование воплощения проекта;
- полноценное владение капиталом;
- разработка, внедрение и анализ маркетингового подхода продукта;
- рассмотрение влияния целевой аудитории на новый продукт;
- традиционное инвестирование предусматривает детальное изучение бизнес-проекта, в свою очередь коллективное финансирование не требует трудоёмкого и длительного процесса;
- если проект окажется успешным, вполне возможно превышение целевых показателей финансирования;
- если проект не удовлетворяет целевую аудиторию и является провальным, разработчик ничего не теряет;
- снижение рисков формирования капитала.

Негативными сторонами коллективного финансирования являются:

- каждый новый проект имеет циклический характер, взлеты и падения;
- для представления нового проекта требуются особые маркетинговые подходы, так как ориентируется на конечного потребителя, а не на профессиональных инвесторов;
- открытая деятельность;
- новые пути продвижения продукта, стратегии, самореклама;
- полная ответственность;
- угроза провала;
- большая конкуренция.

Одна из проблем развития краудфандинга заключается в том, что пользователи не доверяют интернет-проектам и не готовы финансировать малопонятные идеи.

Для поддержания целостности и надлежащей этики коллективного финансирования предлагаются три основных подхода:

1) Регулирование – должны быть установлены критерии, которые должны защищать потребительские права: оперативная и финансовая прозрачность практики финансового контроля, достоверная и безопасная информация о проектах и платежах, более функциональные платформы и операционные процедуры. Такой подход будет направлен на выявление и предотвращение мошенничества, тем самым повышая доверие к финансовым организациям.

2) Обучение – к сожалению, участники коллективного финансирования не всегда понимают, как правильно предоставить клиентам тот или иной проект и как организовать процесс коллективного финансирования. Должны быть разработаны специальные образовательные курсы для обучения заинтересованных сторон, финансирующих организаций и предпринимателей. Такой подход будет обеспечивать защиту финансовых интересов участников краудфандинга.

3) Исследование – публичная отчетность, новые достижения и исследования должны стимулировать конкурентные способности, тем самым способствовать усовершенствованию данной модели экономики [3].

Краудфандинг активно используется для обеспечения средствами проектов на Западе, причём с определенной эффективностью. К примеру, в 2012 году на основе краудфандинговой модели финансирования было собрано почти 3 млрд долларов. Важно отметить, что не все собранные средства были потрачены на заявленные цели, достаточно большие суммы были возвращены инвесторам [4].

Если обратиться к исследованию Итана Моллика, профессора Пенсильванского университета, то успешно собрали средства 47,9% проектов. Важно отметить, что чем меньше сумма и сроки сбора средств, тем выше шансы на успех. Неудачные проекты не собирают почти ничего – только один из десяти собирает хотя бы 30%, а до половины доходит всего 3% неуспешных проектов. Успешные проекты собирают лишь не на много больше заявленной суммы – четверть проектов перевыполнила план на 3%, половина – на 10% и только один из десяти – на 200% и больше. Из 106 проектов, которые собрали в 10 раз больше денег, чем планировали, 33 были очень большими (больше \$100 000). Из 381 успешного проекта из разделов «Design» и «Technology» платформы Kickstarter, в которых были чётко указаны даты выхода продуктов и вознаграждений, лишь 14 проектов закончились ничем. Причём 3 из 14 честно вернули собранные средства. 11 нечестных или безответственных основателей увели всего 21 324\$, или около 0,5% от 4,5 миллиона, собранных остальными проектами из этих 381 [5].

В Украине данная модель только начинает развиваться. И даже есть примеры успешных реализаций проектов – благотворительная инициатива «Таблеточки», волонтеры которой собирают деньги на лекарства для детской больницы «Охматдет» или акция «От сердца к сердцу», которая не первый год успешно проходит в Украине [6; 7].

Основными причинами такого экономического замедления является: низкая популярность интернет-платежей, недоверие и отсутствие культуры народного финансирования, невозможность качественного контроля взносов.

Хотя, с другой стороны, в условиях низкого финансирования украинской науки краудфандинг может активно использоваться представителями академической науки путем обхода сложной системы получения грантов на свои исследования и обращения непосредственно к любителям знаний. Кроме того, такой подход даст возможность заниматься именно академической наукой, имеющей зачастую только теоретические результаты, весьма далекие от активного практического применения и осязаемой экономической прибыли.

Так, в Европе и США уже существуют краудфандинговые проекты Microryza, PetriDish.org и iAMscientist.

Проект Microryza позиционируется как база научных идей, которому важен не столько результат, сколько просвещение общества и сам наблюдаемый процесс исследования. Участники платформы не только получают средства для научных работ, но и не вынуждены отдавать интеллектуальную собственность в руки инвесторов, зато предоставляя доступ к ней неравнодушным людям.

Миссия PetriDish.org – донести научное знание до людей, потому что между миром ученых и обществом лежит пропасть. О некоторых открытиях можно узнать только из специализированных журналов и сайтов, тогда как PetriDish.org открывает простым людям мир науки, в котором они могут принять непосредственное участие и потом сказать: «Если бы не я, это не было бы открыто». Перед размещением проектов модераторы внимательно исследуют авторов, изучают их публикации и институты, в которых они работают, чтобы не стать источником распространения лженаучных инициатив.

Задача платформы iAMscientist все та же: вывести науку из статуса эзотерического знания и рассказать о ней обычным людям. Как и во многих случаях, проекты iAMscientist не собирают большие суммы, зато дают ученым возможность найти сторонников по всему миру, в том числе и из научной среды для обмена опытом [8].

Все эти проекты сталкиваются с проблемами возможного отсутствия внятного результата, долгосрочности научного проекта и невозможности дать участникам что-то взамен. Хотя, с другой стороны, может быть, это помогло бы решить проблему получения научных грантов, унизительных зарплат и тотальной утечки мозгов.

**Выводы.** Краудфандинг – это финансовый инструмент, который позволяет мобилизовать частный капитал на ранних стадиях, поддерживать инновационные проекты и способствовать развитию новых экономических отношений. Поэтому стоит уделить больше внимания этой модели экономики как с политической, так и с научной точки зрения.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Steinberg S., Demaria R. The Crowdfunding Bible. – 2012.
2. De Buysere K., Gajda O., Kleverlaan R., Marom D. A Framework for European Crowdfunding. – 2012.
3. Мосс А. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding).
4. Crowdfunding Industry Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://scribd.com/doc/92871793/Crowd-Funding-Industry-Report-2012>.
5. Ethan R. Mollick. The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2088298](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2088298).
6. Шиленко О. Общее финансирование // Фокус. – 2013. – № 1-2. – С. 32-35.
7. Швед В.В. Краудфандинг в деятельности украинских предприятий : матеріали II міжнародної науково-практичної конференції: Конкурентоспроможність економіки України: теорії, моделі, механізми. – Дніпропетровськ. – 2013. – С. 90-92.
8. Лебедева К. Краудфандинг для науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://habrahabr.ru/company/planeta/blog/157577/>.