

Лещук Г.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та підприємництва

Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського

Міжрегіональної академії управління персоналом

КРАУДІНВЕСТИНГ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ВИДИ

Проблематика імплементації сучасних методів інвестування є достатньо актуальним питанням у функціонуванні вітчизняних економічних систем як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Одним із відомих та широко застосовуваних методів капіталовкладення у світовій практиці є краудінвестинг.

Краудінвестинг є однією із форм фінансування краудфандингу (від англ. crowdfunding: crowd - натовп, funding - фінансування) - новітня технологія залучення коштів великої кількості інвесторів - користувачів Інтернет, пов'язаних соціальними мережами, з метою фінансування різноманітних проектів; технологія соціального фінансування через Інтернет, технологія залучення соціальних інвестицій, що їх здійснюють особи, які не є інституційними інвесторами, такими як держава, бізнес, інвестиційні фонди, венчурний капітал, бізнес-янгели тощо. Взаємодія відбувається за допомогою спеціалізованих сайтів - майданчиків національного та міжнародного рівня, на яких викладається ідея проекту, пояснення, чому користувачі можуть підтримати саме цей проект, а також необхідна сума і терміни інвестицій. У той момент, коли користувач отримує певний процент від доходів проекту (роялті) або фіксований відсоток або частку в компанії, краудфандинг стає краудінвестингом (crowdinvesting).

Краудінвестинг (crowd investing - народне інвестування) - це інвестування в проект, що здійснюється великою кількістю мікроінвесторів.

Цей механізм передбачає фінансову винагороду для мікроінвесторів в обмін на свою підтримку. Основною характеристикою краудінвестингу, що відрізняє його від інших форм краудфандингу, є наявність фінансової винагороди, яку отримує спонсор (у цьому випадку – вже інвестор) в обмін на свою підтримку.

У світовій практиці виділяють три основні форми краудінвестингу, зокрема:

I. Модель роялті - ця модель є логічним продовженням схеми нефінансової винагороди. Крім нефінансових бонусів і різних заохочень, спонсор (інвестор) отримує частку від доходів або прибутку проекту, який фінансує. Цей підхід активно практикується у сфері фінансування музики (*SonicAngel*), розроблення ігор (*LookAtMyGame*), фільмів (*Slated*) тощо. Підхід роялті є досить перспективним, оскільки дозволяє, з одного боку, зберегти елемент причетності й залученості учасника краудфандингу, а з іншого – фінансово його мотивувати.

У вітчизняному законодавстві дефініція категорії роялті зокрема представлена наступним чином: ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) із використанням об'єкта права інтелектуальної власності [1]; платежі будь-якого виду, одержані як винагорода за користування або за надання права на користування об'єктом права інтелектуальної власності [2]; будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау) [3].

II. Народне кредитування - основна перевага для кредиторів це більш високі прибутки і сама можливість надання позики в дуже широкому спектрі галузей. Позичальник виграє завдяки більш низьким тарифам і зручності отримання кредиту. Ключовою характеристикою такої форми краудінвестингу є наявність чіткого графіка повернення позикового капіталу інвесторам. Тобто інвестор заздалегідь має всю інформацію про те, коли він отримає назад свої вкладення разом із обумовленим процентом. Джерелом фінансування є винятково кошти фізичних осіб. Народне кредитування поділяється на два підвиди – фінансування юридичних осіб та фінансування фізичних осіб. Платформ, що працюють у сегменті кредитування юридичних осіб, менше, однак обсяг акумульованих коштів більший. Окремим випадком кредитування фізичних осіб є модель соціального кредитування, що характеризується мінімальними відсотками за кредитом або їх повною відсутністю. Основне призначення подібних кредитів – це надання допомоги бідним верствам населення, у першу чергу в країнах, що розвиваються. Найбільшим представником цієї моделі є платформа *KIVA* (понад 500 млн. дол. кредитів). У цьому підході йдеться саме про кредити, а не про благодійність, оскільки отримані позики необхідно повертати.

Кредитування фізичних осіб може існувати у вигляді народного кредитування і у вигляді P2P кредитування, коли позичальник спілкується з безпосереднім кредитором. Нові технології відкривають можливості швидкого і ефективного кредитування людьми один одного в режимі P2P (від англ. *people - to - people* - від людини до людини або *peer - to - peer* - від рівного до рівного). Краудфандинговий майданчик у даному випадку є посередником і певною мірою гарантом усієї процедури. Перевагами прямого взаємного кредитування людьми один одного в режимі он-лайн є: знижені ризики; знижені процентні ставки для позичальників; підвищені ставки по депозитах. Найвідомішими світовими платформами P2P кредитування є: *Kiva.org*; *prosper.com* (*Prosper i Lending Club* – США - надання позик на середину другого кварталу 2013 року становило 1,67 млрд. дол. США); *lendingclub.com*; *smava.de*; *ZOPA* (*Zone of*

Possible Agreement – Великобританія - за термін роботи більше ніж 6 років Zora залучила понад півмільйона користувачів і обсяг виданих кредитів на кінець 2013 року становив понад 400 млн. фунтів стерлінгів); Fynanz; VirginMoney; Babyloan (обсяги кредитування за системою P2P приблизно становлять 800 млн. доларів США).

Слід зазначити, що в Україні стартувала перша глобальна вітчизняна онлайн платформа P2P кредитування та інвестування «SimZirok.com», яка об'єднує користувачів, що шукають грошові позики і тих, хто має можливість надати гроші в борг. Мета проекту «SimZirok.com» – створити аналогічну незалежну від фінансових організацій спільноту в Україні, яка надасть приватним особам можливість вільного інвестування своїх коштів у вигідні проекти та отримання додаткового прибутку з виданих позичок. Проект «SimZirok.com» орієнтований в першу чергу на український ринок мікропозик і мікроінвестицій без залучення посередників. Сума інвестицій може становити від 10 до 16000 грн. при процентній ставці від 0 до 100 і вище відсотків. Максимальний термін кредиту – 18 місяців.

III. Акціонерний краудфандинг - одна з найбільш інноваційних форм краудфандингу, де як винагороду спонсор (інвестор) отримує частину власності, акції підприємства, дивіденди або право голосування на загальних зборах акціонерів. Проте, поряд із інноваційною формою краудфандингу цей підхід є водночас і найбільш обговорюваним та суперечливим, оскільки зачіпає організаційно-правову форму підприємства й пов'язаний із підвищеним ризиком для інвесторів. У Європі акціонерний краудфандинг повною мірою використовує правову свободу. Одним із успішних прикладів є британський проект Seedrs, який спеціалізується винятково на акціонерному краудфандингу.

Таким чином, мобільні технології та соціальні мережі створюють новий якісний рівень зручності і дають життя новим бізнес-моделям, які швидко поширюються серед великої кількості користувачів. Доцільно виокремити наступні переваги, при яких підвищується ефективність капіталовкладень від мікроінвесторів та актуалізується створення нових й функціонування існуючих

світових краудфандингових платформ, а саме: ефективний спосіб просування - проект, що розміщується в публічних джерелах для залучення фінансування, створює необхідне для своєї популяризації інформаційне поле, а залишені коментарі представляють собою важливу інформацію для ідентифікації потреб ринку (зворотний зв'язок); спосіб перевірки актуальності й затребуваності ідеї (продукту; послуги з боку потенційних споживачів); спосіб залучення декількох тисяч інвесторів з абсолютно різними стартовими сумами та інтересами. У свою чергу, мікроінвестори отримують можливість отримання практичних навичок (навчання на реальному бізнесі), а також дохід (бонуси від проекту) в разі успіху, при цьому спочатку не накопичуючи критичного обсягу капіталу.

Проте, у вітчизняній практиці імплементації краудінвестингових платформ слід особливу увагу приділяти питанням: розроблення і впровадження законодавчо-нормативної бази регулювання даної сфери; ефективного впровадження досвіду та норм законодавства відповідно до світових практик; посилення взаємодії з правоохоронними органами та проведення профілактичних антишахрайських заходів; створення інформаційного ресурсу для населення та впровадження соціального проекту «Протидія кіберзлочинності».

Література:

1. Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Текст] : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. №1185 // Офіц. вісн. України. – 2007. – № 75. – Ст. 2792.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи» [Текст] : Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. №1629 // Офіц. вісн. України. – 2011. – № 9. – Ст. 424.
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Текст] // Офіц. вісн. України. – 2010. – № 92 (10.12.2010) (частина 1). – Ст. 3248.