

Ставицька В. О.,

Здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»

Науковий керівник: Єгорова О.В., к.е.н., доцент

Полтавський державний аграрний університет

м. Полтава, Україна

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ОНЛАЙН-КРАУДФАНДИНГУ

В умовах сучасного ринку виділитися з основної маси проектів зі своїм бізнес-планом стає дедалі важче, внаслідок великої конкуренції серед стартапів. А для успішного бізнесу потрібні не лише гарна ідея та перевірена команда, а й гроші. Зібрати останні можна різними шляхами, поширеними є методи від залучення власних коштів до отримання кредитів. І хоч система 3F (з англ. friends, family and fools – «друзі, родина і дурники») [1] досі є найбільш актуальною, та все ж потрібно шукати й нові, альтернативні шляхи залучення інвестицій у свій проект. Зараз набуває популярності запуск збору коштів на краудфандинговій платформі.

З визначення цього поняття зрозуміло, що краудфандинг (з англ. Crowdfunding, crowd – «громада», а funding – «фінансування») або «фінансування громадою» – це механізм залучення фінансування з метою підтримки бізнесу або реалізації продукції, як правило, через інтернет-площадки [2]. Компанію ArtistShare засновану у 2000-2001 рр. слід вважати першою краудфандинговою платформою для музики. А саме явище «фінансування громадою» вперше було помічене у 1997 році, коли фанати британської рок-групи Marillion зібрали для артистів 60000\$ для організації туру групи по всій території США [3].

Існує кілька видів краудфандингу, а саме:

- без винагороди (пожертвування): люди просто жертвують гроші на реалізацію якоїсь ідеї, не очікуючи винагороди від її автора;
- нефінансове винагородження (модель Kickstarter): це можуть бути відео з особистими подяками від автора проекту, згадування інвестора при реалізації продукції тощо;
- фінансова винагорода (краудінвестинг): у такому випадку крупні інвестори розраховують на відсотки від реалізації продукції. Частіше за все такий вид краудфандингу зустрічається при спонсоруванні таких проектів, як розробка ігор та мобільних додатків, зйомки фільмів та записування музики [4].

З переваг краудфандингу можна виділити те, що він дозволяє отримати фінансування без участі банків, бірж та венчурних фондів. Тому для авторів

проектів цей процес є набагато легшим та демократичнішим. Він дає можливість збору коштів на свою справу без залучення кредитування та передачі авторських прав третім особам. Також це чудова можливість розповісти на весь світ про проект, не витрачаючи додаткові кошти, адже, зазвичай, розміщення заявок на краудфандингових онлайн-платформах є безкоштовним.

Важливим фактором є те, що автор проекту отримає кошти від інвесторів лише в тому випадку, якщо буде зібрана уся необхідна сума. Інакше, якщо сума виявиться менше заявленої, то гроші будуть повернені спонсорам, а автор ідеї не отримає нічого. Тому на подібні платформи мають потрапляти лише дійсно цікаві та значущі проекти, а вартість їх реалізації не має бути надто завищеною. Але платформа, на якій буде розміщено проект, також буде брати з автора певну комісію, яку радять враховувати при формуванні бюджету проекту. Вона може скласти від 5 % його вартості (наприклад, на платформі Kickstarter комісія складатиме 5 % від загальної суми збору, а також доведеться сплатити 2,9 % + 0,30 доларів з кожної пожертви, що менша за 10 доларів, банку) [5].

Існують і деякі ризики таких платформ, про які теж варто згадати. По-перше, —можливі шахрайства з боку «авторів» проектів – під виглядом благодійних ідей можуть бути організовані збори коштів, які не дійдуть до адресата, а потраплять у руки зловмисників. По-друге, якщо вчасно не запатентувати або не закріпити авторське право за своєю ідеєю, то будуть можливими ризики плагіату або й повного копіювання проекту з боку недоброчесних людей.

Наразі існує чимало чималий перелік краудфандингових платформ, дія яких поширена на увесь світ. Тому доцільним буде зупинитися лише на найпопулярніших з їх числа:

1. Kickstarter. Це наразі найвідоміша платформа для збору коштів. Вона більш орієнтована на творчі проекти, наприклад, на випуск нового музичного альбому або написання книги. Також тут відбуваються збори на продукти та винаходи, такі як особистий автомобіль з одним колесом або кишеньковий сонячний зарядний пристрій. Найбільш успішним проектом Kickstarter на сьогодні є розробка перших «розумних» годинників Pebble. Цей проект вперше був запущений на платформі у 2012 році. Тоді ж він зібрав 10,3 мільйона доларів від 68929 користувачів [4].

2. Indiegogo. На відміну від Kickstarter, ця краудфандингова платформа підтримує фінансування проектів абсолютно різних напрямків (аж до збору коштів на закриття програми «Дом 2») [6].

3. Patreon. Цю площадку створив музикант Джек Конті у 2013 році, коли шукав можливість заробітку на своїх популярних музичних відео на YouTube. У результаті, він разом із Семом Ямом розробив платформу, яка тепер дозволяє покровителям виплачувати певні кошти за кожну нову роботу митця. Здебільшого платформа спрямована на творчі проекти, такі як комікси, відео, фільми, музика, письменництво [7].

Наша країна також має власні краудфандингові платформи. Серед найпопулярніших з них провідні позиції займають – «Спільнокошт», «На старті» та «Куб» (від ПриватБанку). Перші дві платформи спеціалізуються більше на творчих та соціальних проектах, а от остання спрямована на фінансування бізнес-проектів. Також особливою відмінністю КУБ є те, що всі вкладення на цій платформі страхуються.

Отже, краудфандинг – це перспективний напрямок залучення фінансування, який надає багато нових можливостей для сучасної людини. Завдяки йому може бути реалізовано значно більше проектів, ніж у минулому. Оскільки, завдяки гнучкості свого механізму, краудфандинг відсіює деякі сумніви авторів цікавих проектів щодо того, що їхні ідеї можуть залишитися непоміченими. Наразі прослідковується тенденція підвищення зацікавленості людей до краудфандингових платформ, що дає позитивні результати у вигляді більшої кількості реалізованих у життя проектів.

Список використаних джерел

1. Стартап. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Стартап> (дата звернення: 07.03.2021).

2. Краудфандинг. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг> (дата звернення: 07.03.2021).

3. Marillion & The Rise Of Internet Crowdfunding. Untitled: веб-сайт. URL: <https://www.untitledblog.co.uk/post/marillion-the-rise-of-internet-crowdfunding> (дата звернення: 07.03.2021).

4. Краудфандинг: популярные площадки в Украине и мире. PaySpace Magazine Global: веб-сайт. URL: <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html> (дата звернення: 07.03.2021).

5. Краудфандінг: як зібрати гроші для стартапу. Uteka: веб-сайт. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-kraudfanding-kak-sobrat-dengi-dlya-startapa> (дата звернення: 07.03.2021).

6. 20 краудфандингових платформ. Український спектр: веб-сайт. URL: <https://uaspectr.com/2020/05/18/20-kraudfandyngovyh-platform/> (дата звернення: 07.03.2021).

7. Patreon. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Patreon> (дата звернення: 07.03.2021).

Сурнін К.А.

здобувач вищої освіти СВО бакалавр спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Мороз С.Е.

к.п.н., доцент кафедри підприємництва і права, доцент,
*Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

SOFT SKILLS – КОМПЕТЕНЦІЇ ПІДПРИЄМЦЯ ХХІ СТОЛІТТЯ

Поняття підприємця і підприємницької діяльності вперше було схарактеризоване Р. Кантільоном ще на початку XVIII ст., проте науковий інтерес до вивчення особистісних якостей підприємців та їх ролі у процесі створення і становлення нового бізнесу є одним з ключових напрямків досліджень на сучасному етапі розвитку теорії підприємництва.

Науковці, зокрема, звертають увагу, що одна з основних проблем, з якими стикається більшість підприємців-початківців, полягає у відсутності управлінських, комунікаційних, маркетингових та інших навичок, необхідних їм для початку роботи. Як правило, підприємницькі навички поділяють на три категорії: особисті, управлінські та технічні. Саме на особистих навичках буде акцентовано увагу у нашому дослідженні.

У сучасному світі професіоналу будь-якої сфери зайнятості, щоб бути затребуваним на ринку праці, швидко побудувати кар'єру і домогтися особистого успіху, необхідно володіти soft skills, так званими «м'якими навичками»: вмінням спілкуватися і нестандартно, творчо мислити; працювати у команді й брати на себе відповідальність; ефективно організувати свій час і швидко адаптуватися до нових ситуацій тощо. Тобто, необхідно володіти соціальними якостями, які в освітньому середовищі прийнято називати універсальними компетенціями. Саме універсальні компетенції допомагають фахівцям знаходити й ухвалювати оптимальні зважені рішення у широкому спектрі щоденних професійних завдань.

Навички soft skills не піддаються кількісному вимірюванню і, як правило, не описані у посадових інструкціях, проте, на думку дослідників [1], саме вони