

CROWDFUNDINGUL - O SURSĂ ALTERNATIVĂ DE FINANȚARE A STARTUP-URILOR

Svetlana STRATAN, conf. univ., dr., ASEM
e-mail: svetlanastratan@gmail.com

Abstract. The objective of this paper is to outline the phenomenon of crowdfunding as an alternative instrument of financing the startups on the basis of collective investment. The article describes the characteristics, existing business models of crowdfunding, as well as the benefits of this new internet-based method to raise capital.

Key words: crowdfunding, start-up, platforme de crowdfunding, investitori online, tehnologii informaționale

JEL: G20, G23, G29

În ultima perioadă startup-urile au devenit participanți tot mai importanți în activitatea economică, ce contribuie la dezvoltarea marilor puteri, precum SUA, Canada, Marea Britanie, Germania, Japonia etc. În fiecare an la nivel mondial se înființează 100 de milioane de startup-uri noi, dintre care 1,35 milioane - în domeniul înaltelor tehnologii.[6]. Dar realitatea este că 90% din startup-urile tehnologice eșuează din diverse motive [1]. Însuși după părerea oamenilor de afaceri, cauza principală a eșecului reprezintă insuficiența mijloacelor financiare. Printre factorii care împiedică accesul noilor companii la sursele de finanțare tradiționale (credite bancare, leasing etc.) se enumeră: riscul de credit ridicat, lipsa gajului și a unui plan de afaceri convingător, precum și nivelul insuficient de educație financiară a oamenilor de afaceri începători.

Dezvoltarea rapidă a tehnologiilor informaționale a dus la accesul către noi posibilități atractive de finanțare a afacerii la etapa inițială de dezvoltare. Unul dintre aceste instrumente alternative, pe lângă capitalul de risc, este și crowdfunding-ul. Crowdfunding (din engl. „crowd” - mulțime, și „funding” - finanțare) - este o metodă de finanțare bazată pe cooperarea colectivă dintre oameni care în mod voluntar acumulează mijloace bănești sau alte active, de regulă prin intermediul Internetului, pentru susținerea eforturilor altor persoane sau organizații [4. p. 354]. În scopul atragerii mijloacelor bănești, inițiatorii proiectelor dezvăluie ideile de afaceri, stabilesc scopurile finanțării și informează publicul despre sistemul de remunerare. Interacțiunea dintre investitorii online și beneficiarii finanțării (crowdfunderi) se efectuează cu ajutorul unor platforme specializate, prin intermediul tehnologiilor informaționale și a sistemelor de plăți

online. Campania de finanțare se consideră de succes, dacă s-a reușit acumularea a minim 100 la sută din obiectivul inițial.

În decursul ultimilor ani popularitatea crowdfunding-ului a crescut semnificativ. Așadar, dacă în anul 2011 valoarea totală a finanțării atrase de către platformele de crowdfunding a constituit 1,5 miliarde de dolari SUA, atunci în anul 2015 aceasta a atins nivelul de 34,4 miliarde. La ziua de astăzi există peste 2 000 de platforme de crowdfunding în toată lumea [5].

După modelul de finanțare și remunerare, crowdfunding-ul poate fi bazat pe: investiții în capital propriu (acțiuni), împrumut, remunerare nefinanciară, donații, precum și model mixt [3.p.8].

Principalele avantaje ale crowdfunding-ului sunt:

- procedură simplificată de atragere a finanțării pentru susținerea startup-urilor și a idelilor de afaceri de succes;
- sprijinul oamenilor talentați și creativi;
- lipsa intermediarilor tradiționali face ca procesul de atragere a investițiilor să fie efectuat în mod mai transparent și accesibil;
- abordarea globală în atragerea publicului, care permite finanțarea proiectelor de către investitorii din întreaga lume;
- posibilitatea de a evalua interesul consumatorilor și volumul potențial al cererii încă înaintea lansării produsului.

Așadar, crowdfunding-ul dispune de un potențial enorm. Conform cercetărilor Băncii Mondiale, spre anul 2025 volumul total al finanțării de crowdfunding va atinge 90 - 96 miliarde dolari SUA și va depăși volumul finanțării de capital de risc și a investițiilor îngerilor de afaceri [2]. În acest context, crowdfunding-ul reprezintă o metodă alternativă unică de atragere a resurselor pentru finanțarea diverselor idei și proiecte de afaceri, iar experiența internațională demonstrează posibilitatea de a profita de acest potențial pentru efectuarea investițiilor în activitatea inovativă a startup-urilor.

Bibliografie:

1. CLARK Tim . *Why do so many startups fail?* [online] [accesat 17 feb. 2017]. Disponibil: <https://www.weforum.org/agenda/2015/05/>
2. *Crowdfunding's Potential For The Developing World*. The World Bank. Ed InfoDev, 2016. 102 p.
3. *Crowdfunding In The Eu Capital Markets Union*. Commission Staff Working Document. European Commission, Brussels. 2016. 51p.

4. SEMEN Son Turan *Financial Innovation - Crowdfunding: Friend or Foe?*
În: *“Technology, Innovation and Entrepreneurship”* : World şt. conference,
Istanbul, Turkey May 28- 30. 2015.(353 – 362)pp.

5. SCOTT-BRIGG Angela *What will happen to Crowdfunding Industry in the Future?* [online] [accesat 17 feb. 2017]. Disponibil:
<http://www.techbullion.com/will-happen-crowdfunding-industry-future/>

6 *Мировая статистика стартапов* - инфографика InnMind. [online]
[accesat 17 feb. 2017]. Disponibil: <https://spark.ru/startup>