

## **Краудфандинг и его роль на рынке**

*Сивцова Екатерина Константиновна  
Сибирский федеральный университет  
Студент*

*Зенкова Екатерина Сергеевна  
Сибирский федеральный университет  
Студент*

*Лонина Анастасия Витальевна  
Сибирский федеральный университет  
Студент*

### **Аннотация**

В статье рассматривается роль краудфандинга в современной экономике как эффективного способа привлечения финансовых ресурсов, инвесторов и возможных покупателей, анализа рынка и продвижения новых востребованных проектов. Потенциал развития краудфандинговых платформ на мировом и Российском рынках.

**Ключевые слова:** краудфандинг, народное финансирование, стартап, инвестиции.

## **Crowdfunding and its role in the market**

*Sivtsova Ekaterina Konstantinovna  
Siberian Federal University  
Student*

*Zenkova Ekaterina Sergeevna  
Siberian Federal University  
Student*

*Lonina Anastasia Vitalievna  
Siberian Federal University  
Student*

### **Abstract**

The article examines the role of crowdfunding in the modern economy as an effective way of attracting financial resources, investors and potential buyers, analyzing the market and promoting new demanded projects. The potential for the development of crowdfunding platforms in the world and Russian markets.

**Keywords:** crowdfunding, start-up, investments.

С трансформацией бизнес-процессов и цифровизацией экономики человек открыл для себя новые возможности в бизнесе. В наше время стало реально реализовать свой стартап даже без начального капитала, инвесторов и кредитов. Одним из способов начать свой бизнес без серьезных материальных вложений можно считать такой инструмент по привлечению капитала как краудфандинг. Краудфандинг – деятельность, связанная с привлечением финансовых ресурсов от большого количества людей, добровольно объединяющих свои ресурсы на специализированных интернет-сайтах (краудфандинговых площадках) в целях реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц [1]. Краудфандинг эффективно привлекает инвестиции в стартапы, т.к. самые интересные и востребованные идеи, получившие признание «доноров», получают деньги для реализации своего проекта. Также, краудфандинговые платформы могут быть не только площадкой для получения инвестиций, но и для анализа рынка, выявления перспективных направлений, исследования реальной аудитории как потенциальных покупателей. К преимуществам, по сравнению с другими источниками финансирования, можно отнести то, что кампания может предоставлять преимущества предпродаж. Выдвигать свои проекты могут как частные лица, команды изобретателей, так и уже существующие небольшие компании, нуждающиеся в финансировании для реализации своих идей.

Это выгодно для рыночной экономики, т. к. в условия сокращения инвестиций и слабого стимулирования инноваций важно поддерживать новые проекты, ведь именно благодаря им будет расти потенциал, а вместе с ним и конкурентоспособность страны на зарубежном рынке. С социально-экономической точки зрения, новые проекты порождают рабочие места, поступают налоги в государственный бюджет, а народное финансирование можно считать проявлением гражданского общества. Таким образом, рост экономики страны можно обеспечить путем увеличения объема частного инновационного инвестирования, в частности посредством внедрения краудфандинговых технологий. Так, самый популярный зарубежный платформы это Kickstarter или Indiegogo. По данным за июнь 2017 года 126 тысяч проектов на Kickstarter собрали нужную сумму. Всего на платформе было собрано более \$3,1 миллиарда. А проекты на Indiegogo собрали более \$1 миллиарда. В России аналогами западных проектов являются краудфандинговые площадки Boomstarter и Planeta. Planeta – крупнейшая платформа в России по количеству успешных проектов, сумма сборов на 2017 год составила 432,5 млн. рублей.

Для реализации стартапа необходимо продумать следующие аспекты. Во-первых, выбрать платформу для размещения проекта. Для этого необходимо изучить портрет покупателя или пользователя, так, например, Planeta ориентирована на творческие проекты, а на популярной зарубежной площадке Kickstarter 20% от всех собранных средств приходится на проекты, связанные с технологиями (Рис. 1).



Рисунок 1 – Популярные категории Kickstarter и Planeta

Для продвижения крауд-проектов рекомендуется использовать социальные сети, SMM, PR и другие методы продвижения в среде Internet. Быстрое развитие народного финансирования обеспечивают краудфандинговые платформы и социальные сети (Twitter, Facebook, «ВКонтакте»), которые способны за короткий срок популяризировать привлечение инвестиций в конкретный проект [2].

Принцип работы краудфандинговых платформ схож:

1. Создание аккаунта
2. Размещение презентации продукта
3. Установление срока и цели кампании
4. Установление perks для бэккеров.

По правилам крауд-платформ, если проект достиг цели, то заявитель должен выполнить обязательства по проекту, если необходимая сумма не будет собрана, все деньги возвращаются инвесторам. Необходимо отметить, что при вносе средств инвестор не покупает продукт, а безвозмездно передает в собственность руководителя проекта свои денежные средства. При этом заявитель проекта не обязан реализовать свой стартап, даже если необходима сумма будет набрана.

Хоть отечественные платформы и отстают от зарубежных, например, сборы на самой популярной в мире платформе Kickstarter уже превысили \$3 млрд, а число успешно завершившихся проектов составляет на ней более 126 тыс., в то время как в России Planeta.ru за пять лет собрала свыше 660 млн руб. и запустила более 8 тыс. проектов, Boomstarter за это же время собрал 330 млн руб. на 1,5 тыс. проектов, но суммарный объем

краудфандинговых сборов в России растет более чем на 200% ежегодно, что говорит о тенденции развития краудфандинговых платформ.

Таким образом, краудфандинг – новый этап развития в финансировании бизнес-проектов, альтернативная форма привлечения инвестиций, стимулирующая развитие бизнеса, как нового, так и уже существующего. Его можно считать альтернативой банковскому кредитованию, которое в последнее время сдает свои позиции в роли финансового института. К тому же, отказ от денег банковского сектора приводит к снижению риска возникновения инфляции. В свое время рынок краудфандинга как система социально-экономических отношений предложения социальных инвестиций и спроса на них становится составной частью мирового финансового рынка [3].

### **Библиографический список**

1. Кузнецов В.А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования. Информационно-аналитические материалы // Деньги и кредит. 2017. №1. 65-73.
2. Вагизова В.И., Тюбина О.И. Трансформация в системе банки - финансы - инвестиции: краудфандинговые технологии // Вестник «ТИСБИ», 2016, №1.
3. Гусева Д.Е., Малыхин Н. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики, 2014. С. 9-10.