

## Опыт применения краудфандинга в России

*Никулина Татьяна Николаевна*

*Сибирский федеральный университет*

*Ассистент кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами»*

*Тюлькина Ирина Игоревна*

*Сибирский федеральный университет*

*студент*

*Чуняева Олеся Александровна*

*Сибирский федеральный университет*

*студент*

### **Аннотация**

В статье дано описание краудфандинга как способа привлечения инвестиций в новые инновационные продукты, проекты, программное обеспечение и прочее. Рассмотрены основные выгоды для инвесторов. Приведены наиболее успешные платформы краудфандинга и даны перспективы его развития в России.

**Ключевые слова:** краудфандинг, инвестиции, краудсорсинг, интернет-платформы, бизнес-проект

## Experience of using crowdfunding in Russia

*Nikulina Tatyana Nikolaevna*

*Siberian Federal University*

*Assistant Professor of «Economics and management of business processes»*

*Tyulkina Irina Igorevna*

*Siberian Federal University*

*student*

*Chunyaeva Olesya Alexandrovna*

*Siberian Federal University*

*student*

### **Abstract**

The article gives a description of the the crowdfunding as a way to attract investment in innovative new products, projects, software and so on. The main benefits for investors. Most successful crowdfunding platform and given the prospects for its development in Russia.

**Keywords:** crowdfunding, investments, internet-platform, crowdsourcing, business-project

Большинству начинающих проектов нужны внешние инвестиции, но не так-то просто их найти. Одним из эффективных способов привлечения инвестиций в бизнесе может быть краудфандинг.

Краудфандинг – это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов) [2]. Краудфандинг представляет одно из ответвлений краудсорсинга [4], под которым понимается совместное добровольное участие людей в решении общественно значимых задач. Теоретически краудфандинг возник в 2006 году и создателем был Джефф Хауи (Jeff Howe).

Это инвестирование имеет различные цели – финансирование стартапов и малого предпринимательства, помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка политических партий и многое другое.

Основная цель работы состоит в том, чтобы рассмотреть особенности краудфандинга, охарактеризовать опыт применения в России и тенденции развития.

Для начала, можно сравнить краудфандинг с другими способами привлечения инвестиций. Есть три наиболее популярных способа: банковские кредиты, частные инвестиции, государственные фонды. Банковские кредиты - это очень дорогой способ привлечения средств и очень рискованный, так как часто прибыль от проекта не возмещает проценты по займу, и не так легко найти банк, который предоставит кредит. В то время как при использовании краудфандинга не нужно платить проценты. Также меньше риск, и получение средств не зависит от текущего финансового состояния кредитора.

Минус частных инвестиций связан с тем, что инвесторы не заинтересованы в творческих или низкорентабельных проектах, даже если эти проекты являются прорывом. В то время как краудфандинг поддерживает наиболее интересные и инновационные проекты.

Те, кто обращаются к общественным фондам, могут пострадать от многих бюрократических процедур, а также у них ограничено количество предоставленных денег, которых иногда не хватает для проекта. Для краудфандинга же не нужно оформлять много документов и можно привлечь больший объем средств.

Таким образом, краудфандинг имеет множество преимуществ как способ привлечения инвестиций, которые включают в себя: меньший риск, разнообразие заинтересованных сторон, не обязательно из финансовых сфер, простую процедуру оформления документов и т. д.

Кроме того, краудфандинг является уникальным способом привлечения средств для инвестиционных проектов, в первую очередь, потому что инвесторы могут быть найдены во всем мире.

Важнейшими инструментами краудфандинга являются социальные сети (Facebook, Вконтакте, Twitter), способствующие преобразованию социального капитала в финансовый и уменьшению роли посредников. Ведь теперь можно получить финансирование без участия банков, венчурных инвесторов или инструментов фондового рынка. Процесс стал намного проще, прозрачнее и демократичнее [6].

Рассмотрим, выгоды для инвесторов в проекты краудфандинга. Заинтересованные стороны, поддерживают идею проекта и хотят, чтобы они были реализованы, по разным причинам.

Иногда вкладчики ждут финансового вознаграждения, которое может выражаться в виде бонусов, дивидендов, акций и прочего, а также иметь возможность управлять организацией в будущем.

Некоторые инвесторы при использовании краудфандинга повышают свою репутацию или просто рекламируют себя и свои возможности вкладывать средства. Они могут получать в результате нефинансовое вознаграждение, которое выражается в виде записанного альбома, приглашения на концерт, упоминания в титрах, первом образце произведённого продукта, автографа и всего того, на что хватит вооружения автору проекта.

Также есть люди, которые просто хотят сделать для развития города, региона или страны. Пожертвования обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя. Чаще всего эта модель применяется в социальных, политических и медицинских проектах. В качестве обратного действия может выступать банальное «спасибо», упоминание донора на сайте и т.д. В качестве примеров таких платформ можно привести <http://betterplace.org/de> в Германии, <http://respect.net/> в Австрии, Рисини и [dobro.mail.ru](http://dobro.mail.ru) в России.

На сегодняшний день лидером в области краудфандинга является США, и занимает 45 процентов от общего объема основных платформ. Другие страны имеют не более 30-35 платформ в их распоряжении. К сожалению, Россия разделяет нижнюю часть списка с Индией и Китаем и составляет только 2% [10]. Поскольку Россия имеет большой потенциал для инвестиций, а также проекты нуждаются в средствах, количество платформ явно недостаточно.

Наиболее успешной и востребованной краудфандинговой площадкой является американская частная коммерческая компания «Кикстартер» (англ. «Kickstarter»). Суть ее работы заключается в том, что с помощью одноименного сайта ([Kickstarter.com](http://Kickstarter.com)) она предоставляет инструменты по сбору средств для общественного финансирования творческих проектов [9]. На рисунке 1 представлены количественные результаты ее деятельности с 2009 года по 2015 год.

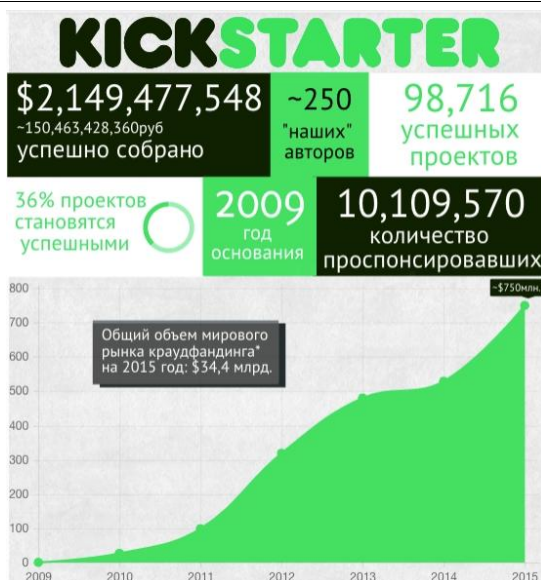


Рисунок 1 – Статистика Kickstarter [9]

В России подобные платформы пока отсутствуют. На данный момент краудфандинг в России развивается менее динамично и ярко чем его зарубежные аналоги: нет высокобюджетных и успешных проектов, меньше аудитория, уже охват по областям. Сейчас в нашей стране действуют несколько площадок для краудфандинга основные из них:

1. Planeta.ru – портал был запущен в июне 2012 года. За первый год существования портала общая сумма привлеченных средств составила 10 млн рублей. На этом портале представлены проекты по различным категориям: анимация, благотворительность, наука, фильмы, музыка, социальное предпринимательство и другие [3].

2. Boomstarter.ru – лауреат премии «стартап года 2012» в номинации «лучший социально значимый стартап» от бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ. Boomstarter появился 21 августа 2012 года и сегодня второй по популярности краудфандинговой площадкой в РФ. По итогам 2014 года этот проект собрал чуть менее 100 млн рублей. На Boomstarter есть такая категория как «технологии» [8], что отличает его от Planeta.ru.

На рисунке 2 представлена обзорная информация этих платформ на январь 2016 года.

По данным статистики можно сделать вывод, что отечественные краудфандинг-площадки, к сожалению, намного уступают зарубежным. Это обусловлено объективными причинами: отсутствие простых и удобных финансовых механизмов, отсутствие законодательной базы, финансовая и информационно-технологическая неграмотность общества, недостаточно высокий уровень проникновения Интернета и др.



Рисунок 2 – Статистика российских краудфандинговых платформ [9]

Но, используя опыт зарубежных стран, можно всё это реализовать и в России. Самое главное определить наиболее перспективные направления. В нашей стране нуждающимися в финансах направлениями являются сфера социальной помощи, технические, инженерные сферы и сферу культуры. Ведь для России всегда болезненными являются проблемы социального неблагополучия: всегда критическое положение семьи и детства, демографические неурядицы, слабое здоровье и низкая продолжительность жизни, огромная неравномерность материального достатка, упадок общей культуры, разгул преступности и т.д. Но именно в трудовом и творческом потенциале человека, а не в количественном росте масштабов хозяйства кроются главные возможности преобразования к лучшему всего общества. В свою очередь, ключевым условием эффективности функционирования этих сфер служит их финансовое обеспечение, поскольку финансы являются денежным выражением реальных хозяйственных процессов и действенным рычагом управления ими.

Необходимо создать новые интернет-платформы различного типа с использованием зарубежных моделей, что поможет охватить широкий спектр проектов, которые нуждаются в финансировании.

Также, необходимо создать правовую защиту этих платформ. Это необходимо для минимизации рисков и защиты интересов как тех людей, которые инвестируют их, так и тех, кто в них нуждается. Государство должно защитить все платформы, сбережения в них и информацию об участниках, тем более что оно стало уделять всё больше внимания этому рынку, не только в качестве наблюдателя, а уже и как главный регулировщик краудфандинговых отношений. Уже сейчас обсуждается создание законопроектов, призванных защитить инвесторов от возможных рисков, но до отдельного законодательного регулирования краудфандинга в России далеко. Пока на них будут распространяться общие нормы ГК РФ. Например, когда спонсор, осуществивший финансовый взнос в пользу проекта претендует на получение какой-либо вещи (диска, книги и др.), либо услуги от автора проекта, то в таком случае юридически это не акт дарения, а договор купли-продажи или оказания услуг. В данном случае, отношения между спонсором и автором краудфандингового проекта скорее будут

регулироваться нормами Гражданского кодекса РФ. Согласно условиям договора купли-продажи автор проекта обязуется передать вещь в собственность, оказать услугу спонсору, а спонсор обязуется принять этот товар и уплатить за него определённый взнос в проект.

В дальнейшем, государство всё-таки планирует разработать законодательную базу для регулирования краудфандинга. Это может быть путем ужесточения идентификации вкладчиков, введения договоров между инвесторами и авторами проектов, а также возможностью отзыва платежа со стороны вкладчика.

Необходимо отметить, что краудфандинг может выступать инструментом для привлечения финансов для социального предпринимательства, и в этом контексте он был бы очень эффективен, исходя из сущности социального предпринимательства, цель которого решение социальных проблем за счет привлечения общественности [1, С. 321-324]. Развитие социального предпринимательства является важной государственной задачей для региональной экономики [5, Р. 595-600].

Помимо юридической составляющей, необходимо наладить информирование о проектах и краудфандинговых площадках. Можно создать стандарты, которые включают в себя необходимую информацию и в полной мере объясняют суть проекта.

И последнее, но не в последнюю очередь это создание различных моделей вознаграждения людей, которые помогли в реализации идей. В статье уже было отмечено, что у каждого инвестора свои мотивы финансирования. В зависимости от этих мотивов и должно быть соответствующая форма вознаграждения.

Таким образом, на сегодняшний день, говорить о краудфандинге как о готовой к использованию социальной технологии пока рано, но он продолжает развиваться и с каждым годом выходит на более высокий уровень.

### **Список использованных источников**

1. Багдасарьян И.С., Сочнева Е.Н. Социальное предпринимательство: место и роль в региональной экономике инновационного развития. - Фундаментальные исследования. 2016. - № 9 (часть 2). С. 321-324.
2. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. – М.: «Альпина Паблишер», 2012. – 288с.
3. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ/ М.К. Санин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. №4. 61с.
4. Чугреев В.Л. Создание краудсорсинг-проекта для публикации и обсуждения предложений по социально-экономическому развитию

- региона// Проблемы развития территории. – 2012. - №62. –С. 157-164.
5. Sochneva E. N., Vassilyeva Z. A., Bagdasarian I. S., Almabekova O. A. Social entrepreneurship in emerging economy. International multidisciplinary scientific conference on social sciences & arts SGEM 2016. Conference proceedings. Book 2. Political sciences, law, finance, economics & tourism. Volume IV. P. 595-600.
  6. Краудфандинг в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rusbase.vc/> (дата обращения: 03.12.2016)
  7. Стартмен 2016 [Электронный ресурс] // Трекер краудфандинга в России. - Режим доступа: <http://thestartman.ru/stats>
  8. Boomstarter Российская краудфандинговая платформа [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://boomstarter.ru/>
  9. Dyson C. Traffic Tips to Kickstart your Crowdfunding Campaign [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tripleseo.com/traffic-marketing-crowdfunding/>
  10. Crowdsourcing.ru. Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru>