

УДК 330.322

UDC 330.322

**КРАУДФАНДИНГ КАК
ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СПОСОБ
ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

**CROWDFUNDING AS
A PROMISING WAY OF INNOVATIVE
PROJECTS FINANCING**

А. И. Бородаенко

Донской государственной технической
университет, Ростов-на-Дону, Российская
Федерация

borodaenko96@mail.ru*A. I. Borodaenko*

Don State Technical University, Rostov-on-Don,
Russian Federation

borodaenko96@mail.ru

Создание малых инновационных предприятий, как правило, требует значительных финансовых ресурсов, а их недостаток существенно ограничивает дальнейшую деятельность организации. Однако инвесторы, которые готовы разместить временно свободные денежные средства, сталкиваются с вопросом выбора перспективного проекта. Решением данной проблемы может стать применение краудфандинга, получившего распространение в последние годы. Данная работа посвящена исследованию механизма, особенностей и перспектив развития краудфандинга как источника финансирования инновационных проектов. Представлены преимущества и недостатки краудфандинга, обозначены его перспективы в России.

Ключевые слова: финансирование, инновационный проект, краудфандинг, коллаборация, малая инновационная компания.

Creation of small innovative enterprises, as a rule, requires significant financial resources, and their lack in turn significantly limits their future activities. On the other hand, investors willing to invest temporarily free money also face the problem of choosing a truly worthwhile project. Crowdfunding or collective financing which gains an increasing popularity can be the solution to this problem. This article is devoted to the study of mechanism, peculiarities and development prospects of crowdfunding as a source of funding for innovative projects. It presents the advantages and disadvantages of crowdfunding, outlines its prospects in Russia.

Keywords: financing, innovative project, crowdfunding, collaboration, small innovative enterprise.

Введение. Динамика и характер инновационного процесса, а также изменение институциональной среды привели к расширению форм привлечения капитала. Появляются новые институты инвестирования, к которым можно отнести краудфандинговые платформы, аккумулирующие средства для проектов на ранних стадиях.

Решая организовать малый бизнес, его инициатор чаще всего ограничен в финансовых средствах и испытывает сложности в привлечении инвестиций. Одним из способов решения проблемы поиска инвестиций является «коллективное финансирование» или краудфандинг, получивший распространение в последние годы во всем мире. Краудфандинг или «народное

финансирование» (от англ. *crowdfunding*, *crowd* — «толпа», *funding* — «финансирование») представляет собой коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои финансовые ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать проекты других организаций (реципиентов).

Настоящая работа посвящена исследованию механизма, особенностей и перспектив развития краудфандинга как источника финансирования инновационных проектов.

Понятие краудфандинга и его распространение. Краудфандинг позволяет механизму финансирования становится проще, прозрачнее и демократичнее. Благодаря этому инструменту возможно не только привлечь средства, но и оценить потенциальный успех нового продукта или проекта, изучая интерес пользователей к нему [1]. Сбор средств может быть направлен на следующие цели: помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков футбольных команд, финансирование начинающих инновационных компаний и т. д. [2]. Благодаря краудфандингу осуществилось строительство статуи свободы в Нью-Йорке. Многие памятники, строения или даже предметы искусства, на которые собирались средства «всем миром», — это и есть краудфандинг.

Достаточно сложно назвать дату возникновения краудфандинга. Коллективный сбор средств для реализации какой-либо идеи применяется с давних времен. Считается, что этот инструмент получил новый виток развития на рубеже XX–XXI вв., когда поклонники британской рок-группы «*Marillion*» организовали и провели интернет-кампанию по сбору средств для финансирования музыкального тура группы на всей территории США. Основанная в 2000 году в США компания «*ArtistShare*» считается первым краудфандинговым сайтом для музыкальной сферы. После успешного внедрения в сфере некоммерческих культурных и социальных проектов краудфандинг стал применяться и в области финансирования инновационных проектов. При этом социальные медиа играют важную роль в развитии и продвижении краудфандинга. «*Facebook*», «ВКонтакте», «*Twitter*» являются важнейшими инструментами для обмена информацией о краудфандинговых проектах и способствуют преобразованию социального капитала в капитал финансовый.

Краудфандинг представляет собой механизм финансирования, основанный на коллаборации. Под коллаборацией понимается объединение людей для достижения общей цели. На этом механизме базируется не только краудфандинг, который, по сути, является разновидностью краудсорсинга. На механизме коллаборации построены краудлендинг и краудинвестинг. Характеристика и отличительные особенности этих видов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика видов финансирования и поддержки инновационных проектов, основанных на коллаборации

Вид	Характеристика	Пример
Краудсорсинг	Привлечение к решению тех или иных проблем инновационной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением информационных технологий	Составление Оксфордского английского словаря (<i>Oxford English Dictionary</i>)
Краудфандинг	Разновидность краудсорсинга которая представляет собой, мобилизацию финансовых ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом	Часы «Pebble» собрали на платформе «Kickstarter» в 2012 году более 10 млн долл. от 69 тысяч пользователей. Группа «Аквариум» и Б. Гребенщиков собрали на запись нового альбома в 2015 году более 7 млн рублей.
Краудлендинг	Разновидность краудфандинга. Метод онлайн-кредитования физическими лицами других физических лиц или компаний через специально созданные Интернет-ресурсы (площадки или платформы).	Проект «Поток» Альфа-банка: физическое лицо может заработать до 30% годовых, вложив деньги в предлагаемый банком пакет инвестиций. Пакет состоит из нескольких десятков компаний с целью диверсификации риска. Минимальная сумма инвестиций — 10 тыс. рублей.
Краудинвестинг (акционерный краудфандинг)	Разновидность краудфандинга. Финансовый инструмент для привлечения капитала в инновационные проекты и/или предприятия малого бизнеса от широкого круга инвесторов.	«StartTrack» (российская краудинвестинговая платформа, созданная в 2013 году при поддержке Фонда развития интернет-инициатив). На ее основе к марту 2017 года 36 российских компаний привлекли от частных инвесторов 841 млн рублей.

Разновидностями краудфандинга являются краудлендинг и краудинвестинг. Краудлендинговый механизм имеет две разновидности: *Peer-to-Peer* (равный к равному) и *Person-to-Business* (от человека к бизнесу). *Peer-to-Peer (P2P)* — предоставление займов не связанными между собой физическими лицами или «равноправными сторонами» без привлечения традиционного финансового посредника (банка). *Person-to-Business (P2B)* — предоставление займов, выдаваемых физическим лицом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю. Одно юридическое лицо может получить заём у множества физических лиц.

Однако более привлекателен для малых инновационных предприятий, которым необходимы небольшие инвестиции для запуска или расширения бизнеса, механизм акционерного краудфандинга. Подобные проекты начинающих инновационных компаний не очень интересны венчурным фондам, но, в свою очередь, они могут быть привлекательны для непрофессиональных инвесторов (вкладчиков), располагающих незначительными финансовыми средствами [3].

Одной из первых успешных американских краудинвестинговых платформ считается компания «*EquityNet*», созданная в 2005 году [4]. Однако, в этот период функционирование краудинвестионных платформ в США было затруднительным. Комиссия по ценным бумагам и биржам США приостановила работу краудинвестингового сайта, сославшись на «неаккредитованность» инвесторов. Впоследствии, в апреле 2012 года в США был подписан «Закон о финансировании стартапов». В октябре 2013 года Комиссия США по ценным бумагам и биржам одобрила необходимый свод правил для существования краудинвестинга, который получил официальное признание в качестве модели для привлечения капитала. Основной задачей вышеупомянутого закона является стимулирование финансирования и развитие новых видов бизнеса в США, при этом неквалифицированные инвесторы застрахованы от потери вложенных средств. В 2014 году вступила в силу последняя глава закона, которая позволила принимать инвестиции от обычных граждан в обмен на акции, обеспечив интерес к процессу создания и развития начинающих инновационных компаний в стране [5].

Из всех стран Европы наиболее либеральное законодательство в области краудинвестинга в Великобритании. На сайте «*SyndicateRoom*», открывшемся в 2013 году, размещаются списки компаний, находящихся на ранней стадии развития и получивших инвестиции от профессиональных инвесторов.

Первым в северной Европе краудинвестинговым порталом стал финский «*Invesdor*», запущенный в мае 2012 года. За последующие два года он привлёк 1,5 млн евро в 12 начинающих инновационных компаний. В апреле 2015 года «*Invesdor*» получил первую лицензию *MiFID* на работу в 31 стране Европейского союза и Европейского экономического пространства.

В качестве примера проекта, профинансированного с помощью российской краудинвестинговой площадки «*StartTrack*» можно привести фитнес-браслет «*GoBe*» от «*Healbe*», измеряющий калории, пульс, давление, уровень стресса.

В России «народное финансирование» находится на ранних стадиях становления [6]. Но все же краудфандинг нашел свое применение и в отечественной экономике. Так, например, в 2014 году группой компаний «Легенда Крыма» был запущен уникальный проект развития виноделия в

Крым. «*BeWinemaker*» призван помочь ослабевшей экономике региона и восстановить насаждения уникальных сортов винограда. Концепция предусматривает возможность приобретения через онлайн-сервис «*BeWinemaker*» высаженной лозы. Проект привлёк внимание российских и зарубежных инвесторов. Общие инвестиции в проект создания виноградников и завода оценивались примерно в 40 млн евро.

По статистике, объем рынка краудфандинга в России в 2015 году составил 100 млн рублей, при этом 228 проектов получили необходимое финансирование. В апреле 2016 года сервис «*Planeta.ru*» являлся лидером по суммарному сбору краудфандинговых средств в России, который превысил 400 млн рублей.

Особенности и механизм краудфандинга. К проектам, которые являются объектами сбора средств путем участия в краудфандинговых платформах, предъявляются определенные условия. В частности, проект не должен обязательно собрать 100% заявленной суммы. Если собрано 50%, но с их помощью можно реализовать проект, то средства остаются у разработчиков данного проекта. Одним из крупнейших проектов был и остается «*Boomstarter*», представляющий собой российский аналог «*Kickstarter*», действующий по такому же принципу. Самым главным показателем является количество привлеченных инвестиций — более 23 млн рублей. Это, конечно, во много раз меньше, чем у американских платформ, но все же довольно неплохо для сравнительно молодого проекта в условиях зарождающегося рынка краудфандинга. Для сравнения, американской площадкой «*Kickstarter*» за прошлый год было собрано более 319 млн долл. На отечественном рынке активно работают площадки «*Planeta.ru*» и «*Kroogi*» (один из старейших подобных проектов в Рунете, открытый в 2008 году). Они продолжают привлекать музыкантов, художников и фотографов.

Однако краудфандинговые площадки сталкиваются с некоторыми проблемами. Например, творческая площадка «*Naparapet*» в прошлом году значилась как ранняя версия, но далее не продвинулась, а на сегодняшний день считается «мертвым» проектом.

Краудфандинговые платформы функционируют не бескорыстно. Обычно платформы берут процент от привлеченных средств. Размер комиссии в России составляет от 5% до 15%. «*Planeta.ru*», например, взимает 5% от суммы, собранной успешным проектом. С благотворительных проектов комиссия платформы не взимается.

Краудфандинг имеет свои преимущества и недостатки. К преимуществам можно отнести:

- демократизацию процесса поддержки социально значимых проектов, а также генерирование дополнительного дохода для них;
- поддержку инновационных проектов и начинающих инновационных компаний, имеющих высокий риск. В случае успеха их реализации в дальнейшем могут быть привлечены другие инвесторы;
- создание прозрачного и эффективного механизма для финансирования проектов, в котором могут принять участие все желающие.

Рассматривая преимущества краудфандинга, нельзя не отметить и его недостатки. Во-первых, это отсутствие законодательного регулирования в отечественной практике. Участвуя в

краудфандинговой платформе, инвестор не имеет правовой защиты и, к сожалению, никак не застрахован. Такая проблема существует не только в нашей стране. Тем не менее, все большее количество стран принимают законы, легализующие этот способ привлечения капитала и, соответственно, по всему миру появляются новые платформы [7].

Во-вторых, достаточно сложно оценить объем требуемого инвестирования. Обычная практика подразумевает выставление суммы, необходимой для реализации проекта, еще до того, как процесс сдвинется с точки. Но эта сумма может не совпасть с необходимой и бизнесу потребуются дополнительные инвестиции [8].

В-третьих, это конфликт интересов. Так как в управлении проектом участвует не только предприниматель, но и инвесторы, могут возникнуть конфликты интересов относительно путей развития бизнеса [9]. Для решения этой проблемы некоторые платформы предлагают проинвестировать 50% суммы, необходимой для реализации проекта, самому предпринимателю. Он становится обладателем контрольного пакета акций компании и не испытывает большого стеснения при принятии решений относительно развития бизнеса.

Заключение. Несмотря на имеющиеся недостатки краудфандинг вызывает огромный интерес у бизнес-сообщества, так как предоставляет возможность начинающим компаниям удобный, а порою единственный, инструмент привлечения финансирования для запуска или расширения своего бизнеса.

Необходимо отметить, что наряду с социальными и некоммерческими задачами, краудфандинг может стать альтернативной формой финансирования инновационных проектов, находящихся на ранней стадии развития, имеющей наиболее высокий коммерческий риск.

Библиографический список.

1. Таранов, П. М. Организация предпринимательской деятельности / П. М. Таранов. — Зерноград : АЧГАА, 2011. — 368 с.
2. Богуславский, И. В. Механизм венчурного финансирования : модель реализации «инновационного лифта» / И. В. Богуславский, Е. А. Угнич // *Фундаментальные исследования*. — 2013. — № 11. — С. 1615–1620.
3. Угнич, Е. А. Развитие сферы высоких технологий : роль венчурной экосистемы / Е. А. Угнич // *Государственное управление. Электронный вестник*. — 2016. — № 54. — С. 161–185.
4. Thorpe, D. Equity Crowdfunding Site Embraces Real Estate / D. Thorpe // *Forbes*. — 2014. — June, 29. — P. 9–12.
5. Киселев, Д. А. Краудинвестинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса / Д. А. Киселев, Е. А. Фоканова // *Science Time*. — 2015. — № 11(23). — С. 246–250.
6. Угнич, Е. Рынок венчурного капитала в России: влияние внешнеэкономических факторов и перспективы развития / Е. Угнич, М. Паничкина, В. Киреев, С. Демин, Е. Аленина // *Центральная Азия и Кавказ*. — 2016. — Т. 19, № 2. — С. 130–139.



7. Краснокутский, П. А. Развитие тенденций кластеризации в мировой экономике в контексте глобализации и регионализации / П. А. Краснокутский // Вестник Дон. гос. техн. ун-та. — 2013. — № 3–4 (72–73). — С. 134–142.

8. Таранов, П. М. Научно-методические аспекты технико-экономического обоснования инновационных проектов на современном этапе / П. М. Таранов // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 10–2 (75–2). — С. 510–514.

9. Флек, М. Б. Совершенствование организации высокотехнологичных производств: индустриальная модель / М. Б. Флек, И. В. Богуславский, Е. А. Угнич // Известия Самарского научного центра РАН. — 2016. — Т.18, № 1–2. — С. 342–348.