

УДК 336.01



Леоненко Дмитрий Андреевич
студент,
кафедра экономики предприятия
и предпринимательской деятельности,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: leonenko.dima.1995@gmail.com



Скоробогатова Юлия Александровна
кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики предприятия
и предпринимательской деятельности,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск, Российская Федерация,
e-mail: skorobogatova.ya@gmail.com

КРАУДФАНДИНГОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ БИЗНЕСА: ОБЗОР, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Аннотация. Проводится анализ краудфандинга как инструмента финансирования инновационных проектов. Показано, что краудфандинг реализуется за счет использования специализированных краудфандинговых платформ. Проведено сравнение краудфандинга с обычными видами инвестирования. Перечислены наиболее успешные зарубежные краудфандинговые платформы и выявлены их положительные и отрицательные характеристики. Проанализировано развитие краудфандинга в России и перечислены проблемы, препятствующие полноценному успешному развитию.

Ключевые слова: стартап, краудфандинг, краудфандинговая платформа, донор, реципиент

Статья издана по результатам проведенной III Международной научно-практической конференции «Развитие малого предпринимательства в Байкальском регионе» в рамках Всемирной недели Предпринимательства, кафедра Экономики предприятий и предпринимательской деятельности (ФГБОУ ВО Байкальский государственный университет, Иркутск, Российская Федерация, 20.11.2020 г.).

Dmitry A. Leonenko
Student,
Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship,
Baikal State University,
Irkutsk, Russian Federation,
e-mail: leonenko.dima.1995@gmail.com

Yulia A. Skorobogatova

PhD in Economics, Associate Professor,

Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship,

Baikal State University,

Irkutsk, Russian Federation,

e-mail: skorobogatova.ya@gmail.com

CROWDFUNDING PLATFORMS FOR BUSINESSES: OVERVIEW, PROS AND CONS

Abstract. The analysis of crowdfunding as a tool for financing innovative projects is carried out. It is shown that crowdfunding is implemented through the use of specialized crowdfunding platforms. A comparison of crowdfunding with conventional types of investment is made. The most successful foreign crowdfunding platforms are listed and their positive and negative characteristics are revealed. The author analyzes the development of crowdfunding in Russia and lists the problems that prevent full-fledged successful development.

Keywords: startup, crowdfunding, crowdfunding platform, donor, recipient.

В современном мире развитие субъектов экономической деятельности зависит от многих факторов, где важное место занимает привлечения финансовых ресурсов для развития инновационных сфер экономики. Вследствие развития информационных технологий создаются новые формы финансирования, основанные на общественном участии. Потенциальными инвесторами могут быть рядовые граждане, но из-за сложной экономической ситуации, недостаток средств и рискованность, они пока воздерживаются от инвестирования. Понимание того, что самофинансирования является актуальным способом поиска ресурсов для собственного развития компании обуславливает развитие краудфандинг, который сегодня требует активизации своего развития в нашей стране.

Основной целью исследования является изучение краудфандинговых как нового способа финансирования для развития бизнеса.

В связи с этим, выделены следующие задачи исследования:

1. Провести обзор краудфандинговых платформ
2. Выявить преимущества и недостатки в сравнении с другими способами финансирования проектов;
3. Выявить особенности внедрения данных платформ в России как современного метода финансирования для реализации бизнес-идей.

Методы исследования. В процессе исследования были применены такие общие и конкретные научные методы исследования: системный подход, методы логического обобщения и сравнения, научной абстракции, методы синтеза, логического обобщения и аналогий.

Полученные результаты. Понятие «краудфандинг» предусматривает сбор взносов от значительного количества потребителей-инвесторов в течение

определенного периода времени (как правило, несколько недель) с целью финансирования предпринимателями своих творческих идей [9, с.238].

Итак, краудфандинговая деятельность — это деятельность с целью аккумуляции финансовых ресурсов от значительного количества участников (доноров) для реализации авторами (реципиентами) инновационных, социальных и бизнес-проектов с применением специализированных Интернет-ресурсов (краудфандинговых платформ) [3].

В общем виде сбор средств на краудфандинговой платформе можно представить схемой, изображенной на рисунке 1.

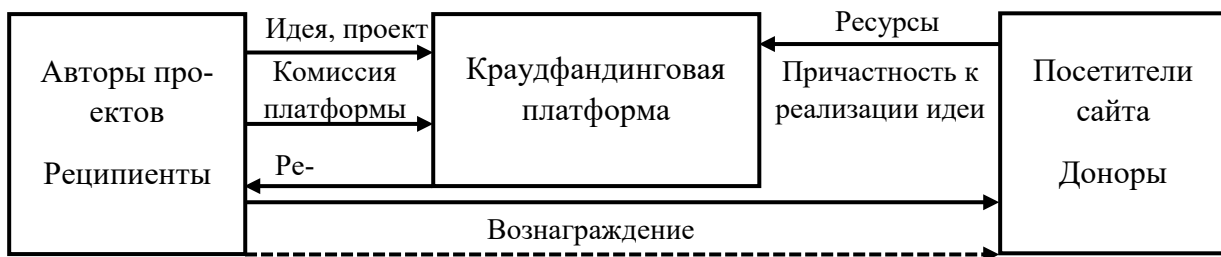


Рис. 1. Схема работы краудфандинговой платформы [15, с. 2183]

Сама процедура размещения проекта является достаточно универсальной для всех видов краудфандинг. Она может отличаться в зависимости от краудфандинговой платформы, однако есть некоторые общие вещи для всех таких платформ. Общая модель размещения проекта такова:

- проект должен соответствовать одной из категорий краудфандинговой платформы (спорт, бизнес, музыка и т.д.) и должен иметь конкретную цель (печать книги, создание видео–игры, закупка оборудования или другое);
- для заполнения страницы необходимо указать денежную цель;
- необходимо выбрать срок сбора средств;
- нужно разместить информацию о проекте: цель, детализированное описание проекта и его команды, видео, фото;
- целесообразно указывать вознаграждение доноров проекта;
- следует распространять информацию о краудфандинговой кампании для проекта в кругу друзей, социальных сетях и на различных сайтах;
- надо обеспечивать активную деятельность всех, кто вовлечен в проект, общения и предоставления ответов на вопросы потенциальных доноров. Этот этап требует значительной отдачи и эффективной команды [3].

Различают две модели сбора средств, при которых открывается сбор средств на протяжении ограниченного времени и при отсутствии полной оговоренной суммы на реализацию стартапа:

- 1) возвращаются назад инвесторам;
- 2) используется автором проекта по фактическим поступлениям [4, с. 124].

Для эффективной краудфандинговой кампании нужно время и значительные человеческие и финансовые ресурсы. Предприниматели должны проводить

исследования других кампаний, направленных на мобилизацию денег в аналогичных секторах или географических регионах, чтобы понять, чего ждать, и внимательно подумать о том, как сравнить альтернативные издержки по наполнению денежных средств с другими имеющимися источниками капитала.

Отличие обычного инвестирования от краудфандинга в том, что в первом случае инвестору необходимо отдать часть компании (акциями, либо долей компании), а во втором — спонсоров только вознаграждают [6]. Такой вид финансирования новых проектов в мире существует уже достаточно давно и зарекомендовал себя как один из самых интересных способов проверки спроса на проект. Среди зарубежных краудфандинговых платформ первопроходцами и своими известными достижениями можно выделить Artist Share, Crowd Valley, Indie Gogo, Joby, Kickstarter, Rocket Hub, Sponsume, Seedmatch, Companisto, Peerbackers, Startup Addict, New Jelly, Microryza, Quirky, iAMscientist, Start Some Good. Также известны краудинвестмент - платформы (например, Fundable. Com), которые основаны на принципах долевого участия инвестор может получить часть акций компании в обмен на свой вклад.

Еще одним из видов с платформ является краудлендинг, иными словами возможность предоставлять и принимать денежные средства в долг, как кредитование физическими лицами физических лиц, так и кредитования физическими лицами юридических лиц, как правило, малого и среднего бизнеса. Среди них наиболее известны следующие платформы: Lendingclub.com, Zora.com, Renrendai.com, Trustbuddy.com, Auxmoney.com и др. [7].

Сравним несколько платформ, их положительные и отрицательные характеристики в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение зарубежных краудфандинговых платформ¹

Положительные характеристики	Отрицательные характеристики
Kickstarter	
<ul style="list-style-type: none"> – самая крупная площадка – большие сборы – надежность – легкость сбора средств 	<ul style="list-style-type: none"> – интерфейс на английском языке – коммерческие проекты
AngelList	
<ul style="list-style-type: none"> – шансы на расширение бизнеса – возможность реализовать крупные проекты – широкий выбор идей 	<ul style="list-style-type: none"> – направленность на извлечение прибыли – отказ фаундерам с небольшими вложениями
GoFundMe	
<ul style="list-style-type: none"> – простота – миллионы пользователей – большое количество проектов 	<ul style="list-style-type: none"> – фиксированная комиссия 5% – дополнительная комиссия платежного сервиса в 2,9% – существующие условия для повышения комиссии

¹ составлено автором

Как видим по данным табл. 1 в ведении зарубежных краудфандинговых платформ предусмотрено, кроме кампании по сбору средств, ещё и их возврат в случае отсутствия необходимой суммы на старт, также осуществляется контроль за исполнением обязательств и реализации проекта.

В России день запуска национальной краудфандинговой платформы — Planeta.ru отмечают, как День краудфандинга (7 июня 2012 года) [10]. Краудфандинг довольно быстро развивается и в России, причем в разных сферах — от социальных, творческих, экологических к коммерческим и политическим, то есть в тех, куда направлено наше внимание в настоящем. Он является возможностью выхода из кризиса, ощутим в том числе и в инновационно-инвестиционной сфере экономики [9, с.240].

В целом, за последнее время число «миллионных» кампаний значительно увеличилось, а рекордсменами считаются кампании, собравшие свыше 3–4 миллионов рублей [13, с.50]. Среди успешных проектов Planeta.ru в 2018 году настольная игра «74» от Международного Мемориала, посвященная советской истории (собрала 571 тыс. руб., что в 7,7 раз больше заявленной суммы), и съедобные ложки — в их создание спонсоры вложили более 200 тыс. руб. [13, с. 51]. На Boomstarter успешно собрали 469 тыс. руб. на создание женских киберкостюмов для глубоководных исследований и 47 тыс. руб. на систему контроля бодрствования водителей за рулём [5].

Преимущества использования инвестирования стартапов с помощью краудфандинга представлены схемой (см. рис. 2).



Рис. 2. Преимущества краудфандинга [2, с.41]

Несмотря на имеющийся опыт финансирования стартапов с помощью краудфандинга в России, прогрессивное развитие этого вида инвестирования

сдерживается некоторыми факторами. Одной из нерешенных проблем является отсутствие сформированной законодательной базы, регулирующей краудфандинг в России. Но с 2 августа 2019 г. подписан Федеральный закон № 259-ФЗ "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", в нем регламентируют, как привлечение инвестиций, так и новые для нас понятия (например, инвестиционная платформа, операторы и участники инвестиционной платформы и т.д.) [1].

Другой проблемой в российском краудфандинге выступают традиции оформления проекта — у нас в цене все еще лонгриды. С помощью текста авторы раскрывают проект, но они не учитывают, что внимания спонсора, у которого открыто еще 7 вкладок с проектами, просто не хватит, чтобы дочитать до конца. Решение проблемы: «больше фото меньше текста», но фото должно быть строго по тематике стартапа [12, с. 43].

Кроме традиций по оформлению стартапа, еще одной проблемой выступает наш менталитет и недоверие к проектам в интернете, которые просят у вас денег (высокий уровень мошенничества в сети). Однозначного решения проблемы нет, но можно уменьшить предпринимательские риски вкладчиков, за счет имиджа самой платформы (завоевавшего доверие бренда), гарантий возвратности денежных средств, мотивационных бонусов или подарков после реализации проекта и т.д.

Выводы. Краудфандинг достаточно реальная и удобная возможность привлечения финансирования стартапов, но требует усилий для развития в России. Использование зарубежного опыта, обеспечение должной поддержки со стороны государства и частных инвесторов вместе со стабилизацией политически экономической ситуации в государстве позволит реализовывать большинство проектов внутри страны, что, соответственно, имеет огромные преимущества как для экономики, так и для укрепления репутации РФ как страны с мощным неограниченным, креативным человеческим потенциалом и множеством неординарных интересных мыслей и идей.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ (ред. от 20.07.2020) «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / Российская газета : офиц. сайт. — URL: <https://rg.ru/2019/08/07/investicii-dok.html>.

2. Авдеева И. Л. Новые формы функционирования и развития экономических систем в условиях глобализации / И. Л. Авдеева // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 32 (335). — С.38–44.

3. Вакунов Р. Краудфандинг – отличный способ получить финансовую помощь / Р. Вакунов. — URL: <https://zarobotaydengi.com/kraudfanding/>.

4. Игошина К. Е. Краудфандинг как инновационный инструмент финансирования проектов / К. Е. Игошина // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. — 2017. — Т. 4. — № 2. — С. 123–131.

5. Камитдинов Н. Стартап вскладчину. Что происходит в мире традиционного краудфандинга? / Н. Камитдинов/ — URL: <https://incrussia.ru/understand/startup-vskladchinu-chto-proishodit-v-mire-traditsionnogo-kraudfandinga/>.

6. Краудфандинг — кому и зачем он нужен? — URL: <https://yourquery.ua/blog/blog-cart/chto-takoe-crowdfunding>.

7. Максаков А. Обзор лучших площадок краудфандинга для запуска стартапа / А. Максаков. — URL: <https://internationalwealth.info/startups-abroad/overview-of-the-best-crowdfunding-sites-to-launch-a-startup/>.

8. Никулина О. В. Совершенствование механизма финансирования инновационных проектов в форме создания и развития стартапов / О. В. Никулина, А. А. Яхшибекян // Инновации. — 2016. — № 10 (216). — С.93–104.

9. Панова Е. А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса / Е. А. Панова // Финансы и кредит. — 2018. — Т. 24, № 4. — С. 238–250.

10. Почему краудфандинг непопулярен в России. — URL: <https://vc.ru/flood/36975-pochemu-kraudfanding-nepopulyaren-v-rossii>.

11. Рыбачек Е. Российский краудфандинг отметил пятилетие. — URL: <https://www.rvc.ru/press-service/media-review/eco/105774/>.

12. Салтыков Б. Г. Краудфандинг как инструмент венчурного инвестирования в России и за рубежом / Б. Г. Салтыков, М. Н. Гордеев // Инновации. — 2016. — № 4 (210). — С.40–46.

13. Соколов И. Н. Сравнительный анализ российских краудинвестиционных платформ / И. Н. Соколов, А. А. Солохин, Э. А. Фияксель // Инновации. — 2017. — № 9 (227). — С.48–56.

14. Спиридонова Е. В. Успешный краудфандинг в России и за рубежом/ Е. В. Спиридонова, Д. С. Сошников // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 22. — С. 3185–3196.

15. Спиридонова Е. В. Инновационные способы финансирования проектов: теория и практика краудфандинга / Е.В. Спиридонова, А. С. Шумовская, Д. С. Сошников // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 17. — С. 2179–2192.