

## КРАУДФАНДИНГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лунёв В.Д

Южный институт менеджмента (350040, Краснодар, ул. Ставропольская, д. 216),

e-mail: laari\_1996@mail.ru,

студент первого курса факультета экономики и управления

**Изучение практики российского краудфандинга, определение возможности личного участия автора в краудфандинговых проектах как инициатора проекта или как его инвестора.**

**Задачи исследования: разобраться в финансовом механизме и преимуществах краудфандинга перед другими схемами финансирования проектов, выяснить, чем объясняется успешность или не успешность краудфандинговых проектов, кто выступает авторами успешных проектов, кто их финансирует.**

**Краудфандинг - коллективное сотрудничество людей, направленное на реализацию конкретного проекта, требующего финансовых инвестиций. Функцией одной части сотрудничающих в осуществлении проекта людей является передача денежных средств в усилия другой группы людей, которая воплощают в реальность проект. Виды вознаграждения участников краудфандинговых проектов: финансовое вознаграждение (краудинвестинг), неофициальное вознаграждение, отсутствие вознаграждения. Мотивация участия инвестора в проекте, как правило, – комбинация финансовой мотивации с личной и социальной мотивацией.**

**Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая интернет-площадка, краудинвестинг.**

### CROWD FUNDING IN RUSSIAN FEDERATION

Lunev V.D

Southern institute of management (350040, Krasnodar, Stavropolskaya St., 216),

e-mail: laari\_1996@mail.ru,

first-year student of faculty of economy and management

**Studying of practice of the Russian crowd funding, definition of possibility of personal participation of the author in crowdfunding projects as initiator of the project or as his investor.**

**Research problems: to understand the financial mechanism and advantages of crowd funding before other schemes of financing of projects, to find out, than success or not success of crowdfunding projects who acts as authors of successful projects who finances them speaks.**

**Crowd funding - the collective cooperation of people directed on implementation of the specific project demanding financial investments. Function of one part of the people cooperating in implementation of the project is transfer of money to efforts of other group of people which embodies the project in reality. Types of remuneration of participants of crowdfunding projects: financial remuneration (kraudinvesting), informal remuneration, lack of remuneration. Motivation of participation of the investor in the project, as a rule, – a combination of financial motivation with personal and social motivation.**

**Keywords: crowd funding, crowdfunding Internet platform, kraudinvesting.**

В последнее время популярным во всём мире способом инвестирования различных небольших и малых бизнес-проектов стал краудфандинг.

Цели проводимого нами исследования: изучить практику российского краудфандинга и определить возможность своего личного участия в краудфандинговых проектах как автора проекта или как инвестора.

Для достижения указанных целей необходимо решить следующие задачи: разобраться в финансовом механизме и преимуществах краудфандинга перед другими схемами финансирования проектов, выяснить, чем объясняется успешность или не успешность краудфандинговых проектов, кто выступает авторами успешных проектов, кто их финансирует.

Краудфандинг можно определить как коллективное сотрудничество людей, направленное на реализацию конкретного проекта, требующего финансовых инвестиций. Функцией одной части сотрудничающих в осуществлении проекта людей является передача денежных средств в усилия другой группы людей, которая воплощает в реальность проект.

По данным трекера краудфандинга в России «Стартмен» на март 2015 года крупнейшими российскими площадками являлись: planeta.ru, smipon.ru, boomstarter.ru, Kroogi, ThankYou, «С миру по нитке», Fund4Start. По схеме краудфандинга могут финансироваться очень разные проекты. Площадки имеют следующую специализацию: planeta.ru – творчество, smipon.ru - социальные проекты, совместные покупки, проекты в области спорта и туризма, boomstarter.ru - проекты в области искусства, танцев, еды, фильмов и технологий, «С миру по нитке» - творческие и социальные проекты, Kroogi - проекты в области музыки, литературы и искусства, ThankYou - проекты в области музыки, Fund4Start - проекты в области спорта.

Изучение проектов, размещённых на российских краудфандинговых площадках, позволяет нам классифицировать проекты следующим образом:

1. Финансирование творческих проектов
2. Финансирование благотворительных проектов
3. Финансирование спортивных проектов
4. Финансирование частного бизнеса
5. Финансирование инноваций.

1. Финансирование творческих проектов. Творческие проекты занимают основную долю российского сектора краудфандинга. Такие проекты делятся на несколько больших групп: проекты в области музыки, проекты в области литературы, проекты медиа-сферы (кинематограф, фото индустрия) Так, на сайте boomstarter.ru было собрано более 3-х миллионов рублей для съёмок фильма, посвященного подвигу 28 героев-панфиловцев, режиссера Андрея Шальопы.

2. Финансирование благотворительных проектов. Согласно исследованию, проведенному проектом Добро Mail.ru и ВЦИОМ, благотворительная деятельность достаточно популярна среди российских интернет-пользователей. 76% из них когда-либо занимались благотворительностью. Многие из них при этом прибегали к российским сервисам краудфандинга [1]. Так, пользователи краудфандинговой платформы fund4start.ru смогли собрать сумму, необходимую ветерану боевых действий на Северном Кавказе Дмитрию Самохвалову для участия в чемпионате России по дзюдо среди слепых спортсменов. Дмитрий очень долго готовился к этим важным соревнованиям, а в последний

момент выяснилось, что ехать придется за свой счет. Для компенсации расходов на переезд и проживание и были собраны средства [7].

3. Финансирование спортивных проектов. Осуществляется сбор денежных средств для различного рода спортивных мероприятий, поддержки начинающих и профессиональных спортсменов, а также предоставления доступа к занятиям спортом людям с ограниченными возможностями. Так, спортивный центр «Метелица» запустил на сайте [planeta.ru](http://planeta.ru) свой проект «Первый шаг» с целью предоставления возможности детям-инвалидам заниматься спортом, поскольку обычные школы их такой возможности полностью лишали. При поддержке более ста инвесторов, проект смог набрать нужную для его реализации сумму [5].

#### 4. Финансирование частного бизнеса.

Краудфандинг для российских бизнесменов становится реальной возможностью инвестирования в новый или действующий бизнес, а также финансирования новых продуктов или услуг. Одним из успешных краудфандинговых проектов по финансированию частного бизнеса является проект «ЛавкаЛавка», автором которого стал российский фермер Борис Акимов. С помощью платформы [planeta.ru](http://planeta.ru) ему удалось собрать необходимую сумму для открытия в Москве собственного магазина. Для некоторой части населения Москвы «ЛавкаЛавка» стала синонимом слова «качество». Магазин фермерских продуктов, открытый Борисом Акимовым, пользуется заслуженной популярностью у ценителей настоящей, то есть, экологически чистой еды [3].

5. Финансирование инноваций. Существует несколько способов финансирования инноваций. Первый – компании инвестируют средства (собственные или заемные) в проводимые ими исследования и разработки. Средств на эти цели, как правило, не хватает. Второй – инвестиции в исследования и разработки осуществляются венчурными инвесторами, которые вкладывают свой венчурный (рисковый) капитал в венчурные проекты компаний, получая за это долю в капитале этих компаний. Венчурные компании не спешат рисковать, для их привлечения фирмам необходимо провести огромную работу по подготовке документации. Третий способ – краудфандинг. Этан Моллик, профессор Пенсильванского университета, по результатам исследования 47 тысяч краудфандинговых проектов сделал вывод, что для большинства проектов, которым нужны разовые инвестиции не более миллиона долларов, лучше всего подходит именно краудфандинг. Так, финансовая компания в пользу реализации проекта пчелиного улья с автоматической системой сбора меда имела крайне большую популярность у пользователей краудфандинговой платформы [Indiegogo](http://Indiegogo) и была выполнена на 3000%. Инновационный улей значительно сокращает процесс извлечения меда из сот, – не нужно выкуривать пчёл дымом из улья. Авторами

проекта являются пчеловоды отец и сын Кедар и Стюард Андерсовны, на протяжении десятилетия разрабатывавшие рамку Flow, состоящую из частично сформированных сот. Новинка не только бережёт время и делает процесс безболезненным для пчёл, но также ставит получение мёда в рамки простого процесса, доступного по цене для пчеловодов-любителей [9].

Данные российского портала крауд-сервисов [crowdsourcing.ru](http://crowdsourcing.ru) [4], позволяют выделить представленное на диаграмме соотношение российских проектов по состоянию на июнь 2015 по их типам:

1. Творческие проекты – 64%
2. Инновационные проекты – 16%
3. Благотворительные проекты – 10%
4. Спортивные проекты – 7%
5. Проекты частного бизнеса – 3%

Перед запуском проекта большинство российских краудфандинговых площадок просит автора подписать с ними соглашение, регламентирующее порядок использования сервиса и содержащее реквизиты для перечисления денег, название проекта и сумму, которую необходимо собрать.

Рассмотрим процесс заключения соглашения с российской краудфандинговой площадкой [planeta.ru](http://planeta.ru). Для начала автор проекта должен заполнить специальную форму-анкету на сайте площадки следуя довольно подробным и понятным инструкциям, и отправить ее на рассмотрение модераторам [planeta.ru](http://planeta.ru). После рассмотрения анкеты с автором свяжется его личный куратор для оформления соглашения об условиях сотрудничества. После подписания такового, а также согласования всех деталей проекта он может быть запущен.

Для описания разновидностей финансирования проектов, а также вознаграждения инвесторов приведем следующую таблицу:

Таблица – Виды вознаграждения инвесторов краудфандинговых проектов

Вид вознаграждения Инвесторов	Описание
<p>Финансовое вознаграждение (Краудинвестинг)</p>	<p>Инвестор получает вознаграждение в обмен на вклад денежных средств в развитие проекта</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Форма «Роялти» – инвестор получает долю от доходов или прибыли финансируемого проекта</li> <li>2. Форма «Народное кредитование» – инвестор на некоторое время передает свои денежные средства авторам проекта. Позже получает обратно свои вложения вместе с оговоренным процентом.</li> <li>3. Акционерное кредитование – инвестор получает</li> </ol>

	часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров
Неофициальное вознаграждение	Инвестор получает нефинансовое вознаграждение в обмен на свою поддержку
Отсутствие вознаграждения	Пожертвования обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя

Мотивация участия инвестора в краудфандинговом проекте, как правило, – комбинация финансовой мотивации с личной и социальной мотивацией. Личная мотивация: нравится компания; участие в её бизнесе повысит собственную репутацию и пр. Социальная мотивация – желание поддержать общественно полезный бизнес.

Модели сбора (финансирования). «Всё или ничего» – данная модель сбора предполагает собой полный сбор необходимой суммы в определенный срок, если же автору не удастся собрать всю сумму в установленный временной период, то все уже собранные деньги возвращаются инвесторам в полном объеме. «Переломный момент (ПМ)» – можно забрать деньги, собрав более 50% заявленной суммы. «Оставить всё» – можно забрать всю сумму, не зависимо от того, какая часть собрана. «Свободная цена» – интернет-проекты, осуществляемые по схеме «плати, сколько считаешь нужным».

Длительность кампании по сбору средств: 30 дней, 60 дней (boomstarter.ru), любой срок (Планета).

На примере проекта «Улей с вытекающим медом» Кедара и Стюарда Андерсовнов можно сделать вывод, что успех проекта напрямую зависит от его коэффициента полезного действия для инвесторов. Андерсы смогли при помощи краудфандинга наладить массовый выпуск ульев, основанных на инновационной технологии автоматизированного забора меда, позволяющих значительно облегчить работу пасечников. Проект предоставил возможность содержания собственного улья пчеловодам-любителям. Успех данного проекта во многом базировался на его продуманности и наличии рабочих тестовых моделей улья.

Неудачным с точки зрения краудфандинга в сфере инноваций, можно представить проект Андрея Дейниченко «Pinea Chrome», ставящий перед собой цель создания человекоподобного робота, собираемого из деревянных брусков и хромированных суставов. Основной целью данного устройства является закрепление на его голове различных предметов и его последующее использование в качестве предмета декора. Данный проект не смог привлечь инвесторов в силу его фактической ненужности [2].

Рассматривая успешные краудфандинговые проекты России, стоит отметить проект «Лавка-лавка», сбор средств на реализацию которого начинался на сайте planeta.ru. Проект

предлагал жителям Москвы инвестировать деньги на открытие магазина фермерской еды, нужная сумма была собрана в течение месяца. Интерес инвесторов к проекту был вызван в первую очередь их потребностью в качественной и экологически чистой пищевой продукции, которую согласно заверениям автора, распространяет «Лавка-лавка». Магазин был открыт, и инвесторы смогли наглядно убедиться в правдивости этих заверений.

Пример неудачного проекта: Антон Журавлев не смог убедить инвесторов в необходимости осуществления проекта кофейного магазина «Owl coffee shop», поскольку проект не нёс в себе определенной доли уникальности. Магазины, распространяющие кофе, можно встретить в любом российском городе довольно часто, и участвовать в создании нового без какой-либо присущей только ему «изюминки» инвесторам оказалось не интересно [10].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основное преимущество краудфандинга – это общедоступность: любой человек может выступить автором проекта, любой человек может выступить в роли инвестора. Посредством использования интернет-площадок краудфандинг позволят автору проекта работать с неограниченной по численности аудиторией потенциальных инвесторов, способных внести свой непосредственный вклад в проект автора.

Изучив теорию и практику российского краудфандинга, мы решили обязательно поучаствовать хотя бы в одном из его проектов или в роли автора проекта, или в роли инвестора.

На основании проведенного нами исследования можно сделать вывод, что наиболее успешными проектами являются те, авторами которых выступили компетентные в сфере деятельности этого проекта люди, имеющие опыт практической работы (проекты автоматизации сбора мёда, реализации фермерских продуктов и т.д.). Это означает, что для успеха в сборе инвестиций посредством краудфандинга нам, для того чтобы выступить в роли автора краудфандингового проекта, необходимо обладать обширными знаниями, которые будут касаться темы нашего проекта. Такими знаниями, скорее всего, мы сможем овладеть после завершения обучения в институте и получения практических навыков работы по специальности.

Для того чтобы выступить в роли инвестора краудфандингового проекта, нужны не только деньги – выступая в роли инвестора, мы в первую очередь, будем ориентироваться на то, какую материальную или духовную пользу способен нам принести успешно реализованный проект. Говоря о духовной пользе проекта, мы имеем в виду нашу сопричастность к реализации общественно значимого проекта, – уважать себя можно и за

прибыльную инвестицию, и за оказанную помощь нуждающимся людям, животным, природе.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ашапов Радиф. Что такое краудфандинг и каковы его перспективы в России. Статья на сайте «Частный Корреспондент» от 01.13.2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.chaskor.ru/p.php?id=22881>

2. Робот Pinea Chrome. Статья на сайте Бумстартер. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://boomstarter.ru/projects/AndreiDei/robot\\_pinea\\_chrome](https://boomstarter.ru/projects/AndreiDei/robot_pinea_chrome)

3. Буров Д. О, МОЙ БЛОГ! ЗВАНЫЙ ШОРИНГ. Пост на сайте planeta.ru от 13 августа 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://planeta.ru/planeta/news!post33358>

4. Краудсорсинг. Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс]. Режим доступа: [crowdsourcing.ru](http://crowdsourcing.ru)

5. Первый Шаг. Пост на сайте planeta.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://planeta.ru/campaigns/9035>

6. Пользовательское соглашение сервиса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://planeta.ru/welcome/projects-agreement.html>

7. Самохвалов Д. – средства собраны за считанные дни. Статья на сайте Fund4start.ru от 2 марта 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fund4start.ru/projectnews/dmitrij-samohvalov-sredstva-sobраны-za-sчитанные-dни/>

8. Стартмен. Трекер краудфандинга в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://thestartman.ru/>

9. Улей с вытекающим мёдом собрал 2 млн долларов. Пост на сайте Geektimes.ru от 24 февраля 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://geektimes.ru/post/246336/>

10. Owl coffee shop. Статья на сайте Бумстартер. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://boomstarter.ru/projects/342980/owl\\_coffee\\_shop](https://boomstarter.ru/projects/342980/owl_coffee_shop)