

## **КРАУДФАНДИНГ КАК НОВЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

**Нестерова М.Д.**

**Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
Владивосток, Россия**

На финансовом рынке в последнее время начали активно заполняться ниши, которые не интересны ни банкам, ни фондовым компаниям, ни даже венчурным инвесторам и бизнес-ангелам. Речь идет о микрофинансировании и краудфандинге. Краудфандинг представляет собой особый вид финансирования посредством сбора средств на реализацию любого проекта через Интернет, например, создание фильма, книги, музыкального альбома, компьютерной игры, как правило, творческой продукции. Краудфандинг не является благотворительностью. Каждый спонсор, передавая деньги, получает взамен определенный бонус, например, диск с фильмом, книгу с автографом или приглашение на съемочную площадку. Часто крауд-инвестор получает то, что нельзя купить в магазине, например, памятные вещи и эмоции.

**Ключевые слова на русском языке:** инвестиции, финансирование, привлечение средств, краудфандинг.

## **CROWD FUNDING AS A NEW SOURCE OF FUNDING FOR ENTREPRENEURS**

**Nesterova M. D.**

**Vladivostok state University of Economics and service  
Vladivostok, Russia**

In the financial market in recent years has begun to fill niches that are not interesting neither banks nor stock companies, and even venture investors and business angels. We are talking about microfinance and crowdfunding. Crowdfunding is a specific type of financing through the collection of funds for the implementation of any project through the Internet, for example, the creation of a film, book, music album, computer games, as a rule, creative products.

Crowdfunding is not charity. Every sponsor, transferring money, get a bonus, for example, a DVD, a book with an autograph or an invitation to the set. Often crowd-the investor gets something that cannot be bought in the store, such as memorabilia and emotions.

**Ключевые слова на английском языке:** investments, financing, attraction of financial resources, innovations, crowd funding.

В последнее время в пространстве Интернет обсуждаемый феномен именуется термином краудфандинг, что в переводе от английских слов crowd – «толпа» и funding – «финансирование» буквально означает народное финансирование. Это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). Сбор средств может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого[1].

Технология краудфандинга может использоваться для сбора средств на различные цели:

- поддержку инновационных проектов;
- финансирование благотворительных акций;
- поддержку молодых художников;
- инвестиции в начальный капитал малого бизнеса;
- поддержку со стороны фанатов и поклонников;
- создание свободного программного обеспечения;

- поддержку политических кампаний и др[2].

Краудфандинг подразделяют: 1) по цели проекта (бизнес-проект, креативный, политический, социальный); 2) по виду вознаграждения для спонсоров (без вознаграждения (пожертвование), нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение – краудинвестинг).

Сегодня технология доставки огромному числу людей информации об интересной идее и сбора средства на её реализацию распространилось на весь мир. По состоянию на 3 марта 2014 года сумма средств, собранных на реализацию проектов через Kickstarter, уже превысила 1 млрд долл., поступивших от 5708578 человек из 224 стран. Скорость сбора средств впечатляет – более половины суммы была получена буквально за последний год. Согласно опубликованной Kickstarter статистике, доминируют покупатели из США (663 млн долл.), Великобритании (54 млн) и Канады (45 млн). Далее следуют (в порядке убывания от 31,8 млн до 6,7 млн долл.) сборы из Австралии, Германии, Франции, Швеции, Японии, Нидерландов и Сингапура. «Вклад» покупателей из России – 3,35 млн. долл. И хотя, количество неудачных проектов (74047) превышает количество удачных (57128), статистика свидетельствует, что 86% собранных денег пошли на реальное финансирование проектов [3]. По состоянию на 13 ноября 2014 года площадка собрала 1 398 527 482 долл. США, реализовав 73 620 проектов. 30 августа 2014 года новый рекорд установил проект Coolest Cooler, собрав 13 285 226 долларов США [4]. Безусловно, в адрес основателей веб-сайта Kickstarter поступает критика из-за определенного субъективизма при анализе ряда проектов, пропуска плагиата, ошибок в выявлении перспективности проектов, но идет работа по жалобам, а полученные деньги возвращаются инвесторам. В третьем квартале 2014 года на платформе средние сборы за день составили 1 509 974 долларов США, осуществлено 6124 проекта [5].

Позитивный опыт краудфандинга уже проникает на территорию СНГ, о чем свидетельствует, например, запуск сайта «С-миру-по-нитке» (s-miru-ponitke.ru). Его отличие от Kickstarter – желание основателей ресурса поддерживать как коммерческие, так и некоммерческие проекты – например, возведение памятников выдающимся личностям и покупку бытовой техники для детских домов. И хотя на нём пока нет уникальных идей, да и число зарегистрированных проектов невелико, но появляются разработки, на которые находятся желающие потратить деньги. Среди них есть проект аудиокарты в советском стиле (она может похвастаться не только винтажным дизайном, но и тем, что будет собираться в России – на предприятиях Зеленоградского округа Москвы), а также проект производства недорогой стэдикамеры (разновидности видеокамер, предназначенной для съемки в движении) [6].

Важная составная часть краудфандинга – краудинвестинг. Его отличие от других форм – наличие финансового вознаграждения, которое получает спонсор (в данном случае уже инвестор) в обмен на свою поддержку. Сегодня исследователи выделяют три основных формы краудинвестинга (табл. 1).

Таблица 1 – Основные формы краудинвестинга [7]

Форма	Характеристика
1. Роялти	Логическое продолжение модели нефинансового вознаграждения. Кроме финансовых бонусов и поощрений спонсор (инвестор) получает долю от доходов (прибыли) финансируемого проекта. Подход практикуется в сфере финансирования музыки ( <a href="#">SonicAngel</a> ), разработки игр ( <a href="#">LookAtMyGame</a> ), фильмов ( <a href="#">ed</a> ). Есть даже пример продажи души в рабство, когда на протяжении 10 лет век, получивший средства, расплачивается частью будущих доходов ( <a href="#">Upstart</a> ).

	<p>ма перспективна, позволяет сохранить сопричастности человека, мотивируя финансово</p>
2. Народное кредитование	<p>Доминирует по объему привлеченных средств. Преимущества для кредиторов: высокие ставки и возможность предоставления займа в широком спектре ссуд. Заемщик выигрывает в низких тарифах и удобстве получения кредита. Ключевая характеристика формы – есть четкий план-график возврата заемного капитала. Инвестор заранее имеет информацию, когда он получит обратный выкуп вклада вместе с оговоренным процентом. Источником финансирования выступают только физические лица.</p> <p>Народное кредитование делится на 2 блока: 1) финансирование юридических лиц 2) финансирование физических лиц. Платформ, работающих в первом сегменте меньше, но объем аккумулируемых средств внушает уважение (например, лидер рынка Великобритании платформа <a href="#">Funding Circle</a> помогла привлечь от физических лиц более 250 млн долл.).</p> <p>Кредитование физических лиц существует как в виде народного, так и в виде краудфандинга, где заемщик общается с кредитором непосредственно. Краудфандинговая модель здесь – посредник и гарант. Первой такой платформой, работающей по принципу кредитования, стала британская <a href="#">Zopa</a>. Другие успешные проекты: Smava в Германии, Babyloan во Франции и др. Лидер рынка – американская <a href="#">Lending Club</a>, заработавшая с 2007 по октябрь 2013 года более 2,7 млрд долл. <a href="#">Google, объявив о покупке</a> миноритарного пакета акции этой платформы ещё больше повысила её популярность.</p> <p>Частный случай кредитования физических лиц – модель социального кредитования. Характеризуется номинальными процентами по кредиту или их полным отсутствием. Назначение этих кредитов – помощь бедным слоям населения, например, в развивающихся странах. Крупнейший представитель – платформа KIVA, через неё прошло более 500 млн. кредитов (это не благотворительность, полученные займы надо возвращать).</p> <p>Доля народного кредитования за 2012 год – почти 50% от всей структуры доходов рынка краудфандинга в мире</p>
3. Акционный краудфандинг	<p>Самая передовая форма. В качестве вознаграждения спонсор (инвестор) получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право участия в управлении на общих собраниях акционеров. Однако этот подход одновременно более обсуждаемый и противоречивый, т.к. затрагивает организационно-правовую форму предприятия и связан с повышенным риском для инвесторов. Выяснилось, что в США с 2013 года (после подписания Б. Обамой акта JOBS в июле 2012 года) краудфандинговые платформы смогут легально предлагать эту модель неакредитованным инвесторам (простым людям). Но от комиссии по ценным бумагам и вкладам SEC (Securities and Exchange Commission) пока нет разрешения, разрешающей этот вид инвестирования (без неё платформы даже не имеют права публично выводить список доступных для инвестирования проектов, могут видеть только аккредитованные инвесторы). Это сильно затрудняет</p>

	од данной формы на промышленные объемы. Однако краудфандинговые формы работают в ожидании этих разрешений в ограниченном режиме. Пример – платформа <a href="#">EquityNet</a> , существующая с 2005 года. В Европе эта форма использует правовую свободу. Успешен пример британского проекта <a href="#">Seedrs. Б</a> <a href="#">ии</a> есть закон, легализующий этот способ инвестирования стартапов
--	--

Рынок краудфандинга растет стремительными темпами, по итогам 2013 года его объем превысил уровень 5 млрд долл. США. По прогнозам, данным экспертами компании [Massolution](#) до конца 2013 года самые высокие темпы роста наблюдались у акционерного краудинвестинга – до 300%, за ним следует народное кредитование – до 90% и затем пожертвование без вознаграждения – до 50%

Весной 2014 года одна из самых инновационных информационно-коммуникационных компаний Сингапура StarHub объявила о запуске закрытой бета-версии краудфандинговой платформы Crowdtivate, ориентированной на поддержку азиатских предпринимателей и деятелей искусства. Crowdtivate оказывает поддержку любым идеям или проектам, которые связаны с искусством/написанием книг/созданием фильмов, а также с техникой и технологиями.

В то же время проект отличается от обычных краудфандинговых платформ, тем, что нацелен на поддержку успешных стартапов и после получения ими коллективного финансирования [8]. Гибрид бизнес-инкубатора и краудфандинговой платформы мог бы стать спасением для субъектов малого предпринимательства, которые не в состоянии найти иные источники финансирования. Однако при этом вновь и вновь настойчиво возникает вопрос о готовности российского сообщества к добровольным пожертвованиям.

Безусловно, нашей стране до весьма инновационного Сингапура пока ещё далеко, но краудфандинговых площадок создано уже немало.

Первой такой платформой в России стал проект [Kroogi](#), основанный ещё в 2007 году. Позже в 2008 году киновед, кинокритик и продюсер [С. В. Кудрявцев](#) с помощью своего блога [kinanet.livejournal.com](#) собрал средства на издание книги кинокритиком «3500». Хорошим примером краудфандингового финансирования в России является общественный проект «[РосПил](#)» (по которому только за 2 года удалось собрать 10 млн рублей). Он направлен на контроль за расходованием бюджетных средств в сфере государственных и муниципальных закупок, закупок госкомпаний (с его помощью уже удалось пресечь нарушения закона по контрактам на более 59 млрд рублей).

Весной 2012 года с помощью портала [Planeta.ru](#), например, известная российская группа «[Би-2](#)» собрала 1 млн 250 тыс. рублей на выпуск альбома «[Spirit](#)», а одним из первых российских медиа модель привлечения народных денег стал использовать интернет-журнал [Сиб.фм](#), посвящённый жизни в Сибири. Спустя время соответствующим сервисом

«Акционирование» на [Planeta.ru](http://Planeta.ru) воспользовался портал [COLTA.RU](http://COLTA.RU) (в результате всего за три недели было собрано более 610 тыс. рублей).

Крупнейший на сегодня в России проект по сбору средств – фильм «[28 панфиловцев](#)», премьера которого запланирована на осень 2015 года. По состоянию на 13 ноября 2014 года на реализацию данного проекта уже собрано 24 миллиона рублей [9].

Эксперты оценивают объем российского рынка краудфандинга в 2 млн долл., но уже к концу 2013 г. прогнозируют рост в 5–10 раз.

Во-первых, необходимо понимать, что краудфандинг обеспечивает «платформу для взлета» проекта, но работает далеко не всегда. Постоянные посетители учреждений культуры могут оказаться чужды новой технологии; постоянной интернет-аудитории может оказаться неинтересным то, что вызовет интерес у постоянных посетителей учреждений культуры, а само учреждение может оказаться не готово постоянно отчитываться о результатах сбора и использования средств публично, да еще и не перед одним или несколькими, а перед многими почти анонимными инвесторами.

Кроме того, для независимого автора краудфандинг представляет собой самый многообещающий способ измерить потребительский интерес к новым идеям. Технология народного финансирования не только позволяет предпринимателям обращаться непосредственно к аудитории, привлекать ее и получать выгоду от поддержки новых или уже существующих поклонников, но также дает новым и оригинальным, зачастую диким идеям, которые отбраковывают корпоративные инвесторы, не любящие рисковать, право на реализацию.

Специалисты по инвестициям весьма оптимистично оценивают перспективы краудфандинга как новой финансовой модели, что подтверждает его растущая популярность, но признают, что рынок только развивается, поэтому на реализацию многомиллионных проектов пока рассчитывать нельзя. Зато в самом феномене краудфандинга содержится зерно будущих отношений «спрос – предложение»: аудитория сама будет решать, что именно она хочет смотреть/слушать, а крауд-инвестиции будут восприниматься не как благотворительное пожертвование для реализации идеи, но как предоплата за возможность получить уникальную услугу или инновационный продукт [10].

Вместе с тем, краудфандингу сегодня предстоит справиться с рядом закономерных проблем: как совершенно новая форма финансирования, он испытывает сильную «болезнь роста», поскольку борется за свою легализацию на уровне международного права, а также за привлечение широкой аудитории сторонников – как инвесторов, так и авторов. Созданный для популяризации инновационного финансирования, краудфандинг стал причиной существенного изменения потребительских ожиданий, конкуренции и спроса.

В ближайшее время краудфандинг, несомненно, превратится, а для многих уже превратился, из эксперимента в рабочий инструмент – он помогает точно определить свою аудиторию и так же точно знать, что ей нужно и что ей нравится. Прежде всего это относится к сферам медиабизнеса и массовой культуры. Однако учреждениям культуры также имеет смысл приобрести опыт в этой сфере.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Двадцать восемь панфиловцев. [электронный ресурс] – режим доступа: URL: <http://28panfilovcev.com/payments.php> (дата обращения 24.01.16)
2. История рекордсменов Kickstartera. [электронный ресурс] – режим доступа: URL: [http://crowdsourcing.ru/article/istoriya\\_rekordsmenov\\_kikstartera](http://crowdsourcing.ru/article/istoriya_rekordsmenov_kikstartera) (дата обращения 25.01.16)
3. Краудфандинг. [электронный ресурс] – режим доступа: URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 25.01.16)
4. Краудфандинговая платформа Kickstarter опубликовала статистику за 3 квартал 2014 года. [электронный ресурс] – режим доступа: URL: [http://crowdsourcing.ru/article/kraudfandirovaya\\_platforma\\_kickstarter\\_opublikovala\\_statistiku\\_za\\_3\\_kvartal\\_2014\\_goda](http://crowdsourcing.ru/article/kraudfandirovaya_platforma_kickstarter_opublikovala_statistiku_za_3_kvartal_2014_goda) (дата обращения 25.01.16)
5. Краудсорсинг. [электронный ресурс] – режим доступа: URL: <http://crowdsourcing.ru/> (дата обращения 25.01.16)
6. О.В. Корнейко, Э.А. Бадун, В.А. Ткаченко, А.С. Тихонова Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, «peer-to-peer»кредитования. «Экономика и предпринимательство», 2015. – 2 с.
7. Пятковский Ю. Народное финансирование IT-проектов – краудфандинг. [электронный ресурс] – режим доступа: URL: <http://www.chip.ua/stati/narodnoe-finansirovanie-it-proektov-2014-kraudfandirovanie/> (дата обращения 24.01.16)
8. Технология краудфандинга. [электронный ресурс] - режим доступа: URL: <http://www.cultmanager.ru/e-s/4652/> (дата обращения 25.01.16)
9. Через Kickstarter собрано более \$1 млрд. [электронный ресурс] – режим доступа: URL: <http://habrahabr.ru/post/214513/> (публ. 03.03.2014 г.) (дата обращения 24.01.16)
10. Что такое краудфандинг? [электронный ресурс] – режим доступа: URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding) (дата обращения 24.01.16)